



مجلة

مركز صالح كامل

للاقتصاد الإسلامي

جامعة الأزهر

السنة الرابعة - العدد الحادى عشر ١٤٢١ هجرية - ٢٠٠٠ م

مجلة
مركز صالح كامل
للاقتصاد الإسلامي
جامعة الأزهر

السنة الرابعة - العدد الحادي عشر ١٤٢١ هجرية - ٢٠٠٠ م

العدد الحادي عشر الفترة من

مايو- يونيو- يوليو- أغسطس ٢٠٠٠م

مَجَلَّة

مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي

بجامعة الأزهر

مجلة دورية علمية محكمة

يصدرها

مركز صالح عبد الله كامل

للاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر

رئيس مجلس الإدارة

فضيلة الأستاذ الدكتور / **محمد عبد الله عبد الله** رئيس جامعة الأزهر

رئيس التحرير

الأستاذ الدكتور / **محمد عبد الله عبد الله** مدير المركز

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تصدير

بسم الله الرحمن الرحيم والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله
بحمد الله وتوفيقه يتوالى إصدار الأعداد المنتظمة من مجلة المركز
لتسهم مع غيرها من وسائل النشر الأخرى في نشر المعرفة الاقتصادية من
منظور إسلامي، وتتوسع الأبحاث المنشورة فيها بين سائر فروع المعرفة
الاقتصادية من اقتصاد وإدارة ومحاسبة، ويشمل التنوع نشر بحث باللغة
الانجليزية إلى جانب التنوع في مناطق الباحثين ليشمل باحثين من مصر
والبلاد العربية، كما تجمع المجلة بين البحوث المحكمة والمقالات والإشارة
إلى أنشطة المركز العلمية وإذا كان استمرار المجلة واستقرار سياساتها
وقبولها في المجتمع العلمي يمثل مؤشرات لنجاحها المتواصل، فإن سبب هذا
النجاح هو التوفيق من الله سبحانه وعونه عز وجل ثم السادة الباحثين والقراء
الأعضاء، وهذا ما يلقي على إدارة المجلة مسئولية الإجابة والتحسين والتطوير
للأفضل وهذا ما نعمل عليه وسيظهر بمشيئة الله في الأعداد القادمة.

وأسرة تحرير المجلة إذ تعتز بكتابها وقرائها فإنها توجه إليهم الدعوة
لاستمرار التعاون بالاسهام في المجلة ونشر التعريف بها لدى معارفهم
لاكتساب أعضاء جدد خدمة للإسلام والمسلمين. والله ولي التوفيق

نسأل الله أن يوفق الجميع وهو حسبنا ونعم الوكيل

أ.د. محمد عبد الحليم عمر

مدير المركز

ورئيس تحرير المجلة

البيوت العربية

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في

مجالات التنمية البشرية في مصر

دراسة تطبيقية على مؤسسة المدينة المنورة الخيرية

للبر والخدمات الاجتماعية

د. زينب صالح الأشوح^(١)

مقدمة:

تواجه مصر بعض التحديات الكبرى المستحدثة نتيجة للدخول في خضم العولمة والتحول إلى التخصصية. ومن أخطر آثارها السلبية تلك التي يتأثر بها البشر بوجه عام ومحدودي الدخل على وجه أخص.

وعلى جانب آخر ارتفعت معدلات (تكاثر) المنظمات غير الحكومية في الآونة الأخيرة كوسيلة للإحلال التدريجي محل القطاع الحكومي والقيام بدوره في مجالات حياتية شتى منها التنمية البشرية.

الهدف من الدراسة:

نظرا للأهمية المتزايدة للمنظمات غير الحكومية وعملها ، وأملًا- تأتي هنا محاولة للتعرف على مدى تلك الأهمية في مقابلة بعض التحديات المعاصرة المرتبطة بعملية التنمية البشرية ومدى المساهمة في دفع عجلاتها قداما.

(١) أستاذ بكلية التجارة بنات جامعة الأزهر

أهمية الدراسة:

يتم النظر إلى المنظمات الأهلية الآن على أنها نوع من الترياق الاجتماعي الذي يمكن أن يساهم في حل بعض المشاكل المستحدثة التي تصيب أفراد المجتمع نتيجة سياسات الإصلاح والتحول المحتومة. والدراسة الحالية يقدم فيها تقييما علميا غير متحيز لدورها التنموي خاصة في مجال البشر بعيدا عن لغة الشعارات أو الوعود الزائفة التي قد تبدو في بعض التصريحات. حيث يؤمل من تلك الدراسة الجادة أن تؤتي بثمار مرشدة لجميع الأطراف المعنية لكيفية الاستفادة الفعلية من تلك المنظمات واستغلالها بأفضل طريقة ممكنة.

منهج الدراسة:

حتى يتأتى لنا التعرف على صورة واقعية للمنظمات المذكورة يتم تقديم بعض الصور التطبيقية من خلال بيانات مطبوعة تصدرها بعض الجهات التطوعية (كنماذج وأمثلة للنشاط المستهدف) بالإضافة إلى استقطاب بيانات أخرى تكميلية من خلال إجراء مقابلات شخصية مع المسؤولين في تلك الجهات بالإضافة إلى تطبيق الأسلوب العلمي للملاحظة والمشاركة لسير النشاط المعنى ولقد تم اختيار مؤسسة المدينة المنورة للخير والبر والخدمات الاجتماعية كمثال تطبيقي محوري حيث أنها نشأت مع بداية تطبيق سياسات التحول والإصلاح الاقتصادي في مصر وتنامت في خط مواكب لها ولמיד من الدقة تتم المتابعة على مرحلتين منفصلتين أولهما في مارس ١٩٩٦ ثم تختتم في مارس عام ٢٠٠٠ .

وبالتركيز على تجربة مؤسسة المدينة المنورة تتم محاولة التجربة من

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية د. زينب صالح الأشوح

حيث دورها التنموي في المجال البشري ومقدرتها الفعلية على الاستمرارية في أداء دورها المستهدف بالاستعانة ببعض المؤشرات مثل التعرف على تلك المقدرة من خلال تتبع تطور صافى الإيرادات التي تمتلكها المؤسسة وتحديد الدور التنموي للمؤسسة من خلال التعرف على مدى مساهمتها في التشغيل المباشر وغير المباشر نتيجة تقديم خدماتها ودورها في مجال التدريب التحويلي ومدى كبر حجم المساعدات التي تقدمها المؤسسة وتنوع مجالات الانتفاع بها حيث أن ذلك يساعد في تقييم مدى فعالية المؤسسة في تخفيف من المعاناة الاقتصادية للفئات الحساسة.

نطاق الدراسة:

تتنوع أشكال وأصناف المنظمات الأهلية إلا أن الاهتمام يتركز على مصطلحي الجمعيات والمؤسسات كترادفات تتعامل في ميدان عمل اجتماعي واحد و يشملها قانون تنظيمي واحد.

محتويات الدراسة:

تتم محاولة التوصل إلى الهدف المذكور من خلال فصل تعريفي للجمعيات و المؤسسات الأهلية ووضعها الراهن ثم يتم الانتقال إلى الدراسة التطبيقية في الفصل التالي، وفي الفصل الأخير تقدم صورة للدور التنموي لتلك المنظمات في مجال البشر وتختتم الدراسة بالخلاصة والمقترحات.

الفصل الأول

صورة تعريفية بالجمعيات والمؤسسات الأهلية في مصر

نشأت فكرة العمل الاجتماعي التطوعي الخاص في شكل تنظيمات سعي (الأهالي) إلى تكوينها بهدف المساهمة في معالجة المشكلات الاجتماعية التي قد تعجز الحكومة عن حلها بشكل منفرد وقد بدأت في شكلها المنظم في مصر بقيام الجمعية الخيرية اليونانية في الإسكندرية في عام ١٨٢١ ثم تتابعت الجمعيات ذات التخصصات والاهتمامات الأخرى في الظهور والعمل حتى بلغ عددها ٦٥ جمعية قبل اشتعال ثورة ١٩١٩ التي قامت كنتيجة جزئية للعمل الإيجابي لتلك المنظمات .

١-١ : المصطلحات الشائعة والتعريف الأساسي:

وفقا للقانون رقم ١٥٣ لسنة ١٩٩٩^(١) فهناك خمسة مسميات للجهات المهتمة بالعمل الاجتماعي الأهلي هي الجمعية الأهلية، الجمعيات ذات النفع العام، المؤسسة الأهلية، الاتحاد النوعي، والاتحاد الإقليمي. والمفهوم العام الذي يمكن أن ينطبق إجمالا على الجهة الاجتماعية الأهلية هو ما تضمنته المادة (١) في القانون ١٥٣ لسنة ١٩٩٩ للجمعية الأهلية وهو (كل جماعة ذات تنظيم مستمر لمدة معينة أو غير معينة تتألف من أشخاص طبيعيين وأشخاص اعتبارية - أو منهما معا لا يقل عددهم في جميع الأحوال عن عشرة و ذلك لغرض غير الحصول على ربح مادي) ووفقا للمادة (٥٥) من ذات القانون (تتشأ المؤسسة الأهلية بتخصيص مال لمدة معينة أو غير معينة

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

لتحقيق غرض غير الربح (المادي) وتسري على المؤسسة كل أحكام القانون المنظمة للجمعيات المناظرة ما لم يصدر نص استثنائي.

١-٢ بعض السمات المميزة للمنظمات الأهلية وأهم مجالات عملها:

أصبح للعمل الاجتماعي الأهلي تواجد المنظمة حتى أن ذلك استحدث على قانون موجه لتنظيمه حيث بدء بالقانون رقم ٤٩ لعام ١٩٤٥ ثم تم تعديله بقانون رقم ٣٥٧ لسنة ١٩٥٢ لملائمة التغيرات المواقبة في تلك الفترة^(٢). وتلي ذلك سلسلة أخرى من القوانين المستجدة مع توسع كبير في المنظمات الأهلية وذلك بالإضافة إلى تكوين ٥٤٠٠ لجنة زكاة في مساجد مصر في عام ١٩٩٠ لكي تعمل كوسيط بين الدولة والقطاع الأهلي^(٤). ويوضح الجدول رقم (١) التطور الكبير لعدد الجمعيات والمؤسسات في مصر حتى ١٩٩٦. وكما يوضح الجدول أنه قد حدثت طفرة في عدد الجمعيات المعنية في عام ٩٦ مقارنة به في عام ٩٢ حيث تضاعف العدد تقريبا، كما يبدو الفارق الضخم في عددها في فترة الإنشاء (٦٥ فقط) عن عددها في منتصف التسعينات حيث بلغ ٢٥٠٠٠ جمعية.

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية

د. زينب صالح الأشقر

جدول (١)

تطور عدد الجمعيات والمنظمات الأهلية في مصر

| الفترة العام | ١٩٠٠ | ١٩٥٠ | ١٩٥٤-٤٤ | ١٩٦٠ | ١٩٦٤ | ١٩٧٦ | ١٩٧٧ | ١٩٧٨ | ١٩٨٥ | ١٩٨٦ | ١٩٨٧ | ١٩٨٣٢ | ١٩٩٢ | ١٩٩٦ | ٢٠٠٠ |
|-----------------|------|------|---------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|------|-------|
| العدد | ٦٥ | ١٩٥ | ٦٣٣ | ٥٠٨ | ٣١٩٨ | ٤٠٠٠ | ٧٥٩٣ | ٧٦٣٧ | ٨٤٠٢ | ١١٦٧٦ | ١٢٠١٣ | ١٢٨٣٢ | ١٣٢٣٩ | ١٩٩٦ | ٢٥٠٠٠ |

المصدر : حتى عام ١٩٩٢ : د/ أماني قليق، ٩٤ ص ٥٦ - ٦١
عام ١٩٩٦ : د/ إبراهيم سعد الدين، ٩٧ ص ٨٩ .

والواقع أن أهم ما تتسم به المنظمات الأهلية أنها تنتمي إلى القطاع الثالث^(٥) وتقوم فلسفة العمل بها على الاعتماد على الموارد الخاصة أولاً ثم تنميتها بعد البدء في ممارسة أنشطتها عن طريق الاستثمارات والتبرعات والهيئات (من الأعضاء وغيرهم) مع عمل بعض المشروعات البسيطة وتكوين أرصدة بالمؤسسات المالية لإمكانية الاستمرارية في القدرة على التمويل الذاتي ولا يجوز قانوناً للجمعية أو المؤسسة الأهلية العمل في أكثر من ميدان عمل^(٦). وتتمثل أهم مجالات أنشطتها في:

- ١- الخدمات الدينية والعلمية والثقافية.
- ٢- رعاية الأسرة
- ٣- رعاية الطفولة والأمومة
- ٤- رعاية الشيوخ
- ٥- رعاية الفئات ذات الظروف الخاصة
- ٦- رعاية المسجونين
- ٧- تنظيم الأسرة
- ٨- تنمية المجتمعات المحلية
- ٩- الإدارة والتنظيم
- ١٠- النشاط الأدبي
- ١١- الدفاع الاجتماعي
- ١٢- المساعدات الاجتماعية
- ١٣- الصداقة بين شعب مصر والشعوب الصديقة
- ١٤- حماية المستهلك

وتشجيعاً للعمل الاجتماعي الأهلي، تمنح المنظمات القائمة عليه بعض الامتيازات مثل الإعفاءات الجمركية والضريبية ومنحها تخفيضات متفاوتة في أسعار الخدمات العامة من استهلاك كهرباء ومياه وتليفون ونقل ... الخ^(٧).
وبوجه عام فالتنظيمات المذكورة تقع تحت إشراف ورقابة وزارة الشؤون الاجتماعية وعادة ما تحصل منها على دعم مؤقت حتى تستطيع الاستقلال بمواردها الذاتية^(٨). ومن أهم الإنجازات التنموية التي يمكن أن تساهم المنظمات المذكورة في تحقيقها في مجال الاهتمام بتحسين أوضاع

البشر هو ما أشارت إليه إحدى الدراسات^(١) من مساهمة في خلق كوادر فنية جديدة والمساهمة في خلق مجالات عمل للعاطلين من خلال الأنشطة التي يستوجب عليها ممارستها لتوفير موارد تمويلية ذاتية.

والواقع أننا نرى أن تلك المنظمات بمثابة (وسيط) بين الجهات الحكومية والفئات المستفيدة من ناحية وبين المتبرعين من ناحية أخرى ويمكن أن تمثل من وجهه نظرنا (سوقاً للتطوع) يتكون أحد طرفيه من عارضي المساعدات بمختلف أشكالها ويقع على الطرف المقابل الجهات المستفيدة من طائفي تلك المساعدات.

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

الفصل الثاني

بعض التجارب التطبيقية

في مجال العمل الاجتماعي الخاص مع التركيز على

مؤسسة المدينة المنورة الخيرية للبر والخدمات الاجتماعية

بالانتقال إلى الواقع العلمي للمنظمات المعنية وما تمارسه من أنشطة وتقدمه من أدوار في مجال التنمية البشرية نقدم أولاً صورة تطبيقية مختصرة لبعض مجالات التنمية البشرية التي تتم من خلال المنظمات المذكورة مع توضيح مثال لمنظمة داخل كل مجال - ثم تنتهي بتقديم صورة تفصيلية عن المؤسسة التي وقع عليها الاختيار لتكون بمثابة دراسة حالة أكثر استفاضة وتحليلاً.

١-٢ رعاية الموهوبين: دار المصطفى لرعاية الموهوبين

يتزايد الاهتمام مؤخراً باستثمار القدرات الإبداعية وتنميتها كعنصر دافع لعجلة التنمية البشرية. ومن أبرز صور الاهتمام المحلي لذلك الموضوع عقد مؤتمر رعاية الموهوبين بالقاهرة مؤخراً والأخذ بتوصياته كقرارات ملزمة وتعتبر (دار المصطفى لرعاية الموهوبين) من المؤسسات الذكية التي فطنت إلى تلك الأهمية منذ زمن بعيد في السبعينات مما يدفعنا إلى إلقاء الضوء على وضعها وما تقوم به من أدوار.

نشأه الجمعية:

بدأ نشاطها في السبعينات على أرض تبلغ مساحتها ١٥,١٢٠ متراً في مدينة العاشر من رمضان وذلك بحصر الطلبة والطالبات في جميع المراحل

ممن يفتقدون وسائل معيشية دافعة للنجاح والتفوق مثل الآلات الكتابية والنظارات الطبية والأدوية.

الأهداف الرئيسية:

تقوم الجمعية على فلسفة رئيسية ترى أن "الإحساس المسئول بالإنسان الذي كرمه الله هو مفتاح التقدم" ومن هنا فهي تسعى لتحقيق أهداف ثلاثة هي:

١- رعاية الموهوبين متواضعي الحالة الاجتماعية وكذلك من بين القادرين .

٢- التكافل البناء في الأمة الإسلامية عملاً بقول الرسول ﷺ :
"المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضاً" .

٣- الارتقاء بمستوى أداء العمل بالجمعية إلى مقام القدوة أملاً في تكرار التجربة في أماكن أخرى في مصر والبلاد الإسلامية.

أهم الأنشطة:

تتحرك آلية عمل الجمعية من خلال رعاية المواهب العقلية والفنية والميكانيكية والقيادية.

١- المواهب العقلية : وتتمثل في ارتفاع نسبة الذكاء العام وتقدم الجمعية وسائل رعاية عديدة ومتنوعة للخدمة في ذلك المجال منها إنشاء مكتبة علمية شاملة وقاعات متعددة الأغراض للكمبيوتر والاجتماعات والقراءة المنفردة... الخ بالإضافة إلى بعض الخدمات الأخرى المتعلقة بالتصوير والتجليد والأمن..... الخ .

٢- المواهب الفنية : وتتعلق بمجالات الفنون والرياضة ويتم احتضان

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

الموهبين فيها من خلال قاعات ثلاثة متخصصة في تعليم فنون الزخرفة
والرسم وتعليم القرآن ... الخ.

٣- المواهب الميكانيكية : وترتبط بالابتكار والاختراع ويتم تنمية المواهب
فيها من خلال ستة ورش متخصصة ومنفصلة.

٤- المواهب القيادية : وتتطوي على قدرات خاصة بالزعامة وبالتأثير على
الجماعة وتحتضن المواهب المذكورة من خلال عديد من الأنشطة مثل
المخيمات والمحاضرات والرياضات الموجهة.

مصادر التمويل:

تعتمد الجمعية على أربعة مصادر رئيسية للتمويل نوجزها فيما يلي:

١- التبرعات المالية والعينية في شكل متنوع من خبرة وأجهزة
وغيرها.

٢- رسوم من الطلاب المستفيدين القادرين اقتصاديا

٣- إيرادات من خدمات إضافية ومبيعات لمنتجات الطلاب
الأعضاء

٤- إعداد معسكرات صيفية وأخرى في الأجازات والأعياد
مقابل رسوم مع الاستعانة ببعض الفنادق المتبرعة.

٢-٢ رعاية المعاقين ذهنيا: جمعية الحق في الحياة للمعوقين ذهنيا

من أخطر المشاكل التي تعرقل الحياة الطبيعية للأسرة والمجتمع وجود
أفراد بينهم يعانون من انحرافات ذهنية. ومن هنا بزغت (جمعية الحق في
الحياة للمعوقين ذهنيا) إلى النور لمساعدة المصابين على العيش الكريم في

الحياة بقدر الإمكان والتخفيف من حدة الآثار السلبية لمشاكلهم عليهم وعلى الأسرة والمجتمع.

نشأة الجمعية :

نشأت في عام ١٩٨١ على يد مجموعة من أهالي المعوقين ذهنيا المقيمين بحي مصر الجديدة بالقاهرة و ذلك على أرض مدرسة راهبات الدليفراند .

الأهداف الرئيسية :

هناك هدف جوهرى للجمعية وهو ضمان حق المعاقين ذهنيا في العيش بشكل سوى ومنحهم حق التعليم والعمل والتمتع بالحياة بقدر الإمكان .

أهم الأنشطة:

مع نجاح التجربة اتسع نشاط الجمعية وانتقل من مكانه المحدود بمدرسة راهبات الدليفراند إلى مبنى مستقل في عام ١٩٨٧ ليضم خدمات متعددة تتمثل في حضانة لصغار المعاقين ذهنيا ومدرسة لكبارهم وحضانة لأبناء العاملين بالجمعية لإتاحة فرصة تفرغهم لرعاية الحالات المستفيدة بالإضافة إلى إنشاء مركز دراسات التربية الخاصة لتفريخ الخبرات المطلوبة لرعاية تلك الفئات الحساسة وتعميم نشرها على المستوى المحلي والعربي - وورش تأهيلية وأخرى إنتاجية لتدريب المعاقين على بعض الحرف التكسية.

مصادر التمويل:

يمكن تصنيف مصادر ووسائل استقطاب الموارد التمويلية للجمعية فيما

يلي:

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

- ١- سوق خيرى في مارس من كل عام وحفل خيرى في نوفمبر من كل عام.
- ٢- توزيع كتيبات إعلانية لزيادة الوعي بأنشطة الجمعية والحث على التبرعات.
- ٣- مصروفات مدرسية كاملة من القادرين.
- ٤- مصروفات رمزية من غير القادرين (مع إعفاء تام لبعضهم في حالات التمكن من ذلك)
- ٥- أنشطة تسويقية لمنتجات الشباب.
- ٦- رسوم عن الالتحاق بدار الإقامة والاستفادة بخدمات إضافية تتعلق بمجال عمل الجمعية.
- ٧- كل هذا بالإضافة إلى البند الرئيسي لتمويل الجمعية شأنها شأن مثيلاتها وهو التبرعات.

٢-٣ رعاية الأيتام: جمعية كفالة اليتيم والتنمية

يؤدي غياب عائل الأسرة إلى تحطيم الكيان الذاتي والمعنوي لأفراد الأسرة خاصة لصغارها الذين قد يفقدون من يرعاهم لضيق ذات يد الأم أو لزوجها في كثير من الأحوال. وهؤلاء اليتامى هم أصلاً أحد عناصر الإنتاج المستقبلية التي يمكن أن تهدر في حالة سوء إعدادها بشكل سليم منذ الصغر وذلك ما يفسر تزايد اهتمام المنظمات الأهلية برعاية تلك الفئة الهامة. ومنها جاءت جمعية (كفالة اليتيم والتنمية).

نشأة الجمعية:

بدأ نشاط الجمعية في عام ١٩٨٩ وذلك بمساعدة الأيتام والأرامل في

محافظة دمياط من خلال إقامتها المؤقتة في مكان تابع لمديرية الشئون الاجتماعية ثم تم الانتقال إلى مبنى مستقل في عام ١٩٩٦.

الأهداف الرئيسية:

- ١- تدور أنشطة الجمعية في إطار ثلاثة مجموعات من الأهداف هي:
- توفير جو اسري للأيتام و تقديم مساعدات متنوعة لهم وللأرامل أيضا (مثل مساعدات دراسة وزواج وعلاج).
- ٢- إقامة مشروعات إنتاجية لتشغيل الفئات المستهدفة وتقديم قروضا حسنة عند اللزوم.
- ٣- التأهيل والتدريب المهني لتفريغ الخبرات والمهارات بين الأيتام والأرامل.

أهم الأنشطة:

كما أوضحنا من قبل فإن الجمعية تهتم بتقديم المساعدات المتنوعة للأيتام ولأسرهم بهدف التوصل إلى أسرة قوية منتجة وقد أوضحت أن ثمار نشاط متوسط العام فيها تتمثل في رعاية ١٧ أسرة بتمويل ٢٠٤٠٠ جنيه كما تقدم مساعدات دائمة (كفالة دائمة) بلغت في عام ٩٥ زهاء ٨٤٢٦٥ جنيه ولكن قيمة تلك المساعدات انخفضت إلى ٥٣٨٩٠ جنيه في العام التالي. كما قدمت الجمعية مساعدات مؤقتة بلغت ٧٦٨١٥ جنيه عام ٩٥ ثم انخفضت إلى ٣٨٩١٠ جنيه في العام التالي وكذلك قدمت مساعدات زواج قيمتها ١٩٣٦٥٥ جنيه في عام ٩٥ ولكنها انخفضت إلى ١٤٧٦٤ جنيه فقط في العام التالي ويبدو من تلك الأرقام أن هناك انحسار واضح في قيمة الموارد العينية من مأكّل وملبس وعلاج... الخ حيث ارتفعت قيمتها المطلقة في عام ٩٥ إلى

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

١٧٠٢٠،٢٥ جنيه ثم قفزت إلى ١٩٧٦٧،٤٥٤ جنيه في عام ١٩٩٦. ويسؤال المسئولون بالجمعية عن سبب الانحسار العام للمساعدات المقدمة إلى الفئات المستهدفة في عام ٩٦ عنه في العام السابق اتضح أن ذلك يرجع إلى تخصيص جزء من موارد الجمعية بالإضافة إلى التبرعات المقدمة - للتوسع في خدمات وأنشطة أخرى توجه لتلك الفئات و تتمثل في إنشاء مركز تدريب وتشغيل تريكو وخياطة ومشروع صناعة أكياس بلاستيك ومركز تعليمي كمبيوتر ومركز تحفيظ القرآن الكريم ومحو الأمية ونادي ثقافي اجتماعي ترفيهي بالإضافة إلى الحصول على فدانين من محافظة دمياط بشطا وذلك لاستغلالها في إقامة مشروعات إنتاجية لليتامى.

مصادر التمويل:

تعتمد الجمعية على مصدرين رئيسيين للتمويل يتمثل أهمهما في التبرعات المادية والعينية (من زكاة وصدقات وهبات) وتتميز ثانيهما بأنه الأكثر ثباتا واستمرارية نسبيا ويتكون من اشتراكات الأعضاء -وجدير بالملاحظة أن أعضاء الجمعية يربو حاليا على ثلاثة آلاف عضو باشتراك سنوي ٦ جنيهات فقط- هذا وهناك مصدرا ثالث للتمويل يصدر في شكل مساهمات المحافظة والشئون الاجتماعية.

٢-٤ الوعي الإسلامي والتكامل الاجتماعي: الجمعية الشرعية للعاملين بالكتاب والسنة المحمدية:

ما من شك في أن الأمية "الدينية" تمثل شكلا خطيرا من المشكلة الأم(١٠)، ومن المؤسسات الشهيرة التي تبنت قضية محو الأمية الدينية الجمعية الشرعية للعاملين بالكتاب والسنة المحمدية.

نشأة الجمعية:

تم تأسيس الجمعية في غرة محرم عام ١٣٣١هـ على يد الإمام محمد خطاب السبكي وكان ذلك بشارع الجلاء بالقاهرة ثم توارث الأبناء مهمة إدارة الجمعية التي أصبح لها فروعاً متعددة الأماكن والأغراض مع الحرص على تجنب الأمور السياسية.

الأهداف الرئيسية:

تعتبر الجمعية الشرعية من المؤسسات التطوعية الدينية ومن ثم فقد قامت لتحقيق أهداف دينية تعليمية وتطبيقية تتمثل في هدف إجمالي هو التوعية الإسلامية والتكامل الاجتماعي في جميع أشكاله مثل تقديم خدمات دينية وثقافية واجتماعية وطبية. وبيعض التفصيل فإن من أهداف الجمعية نشر التعاليم الدينية الصحيحة الخالية من البدع والخرافات وتحفيظ القرآن الكريم والعمل على انتشاره وتعمير المساجد ومحو الأمية وتكوين لجان الزكاة وتيسير رحلات الحج والعمرة ورعاية الأسر والطفولة.

أهم الأنشطة:

بداءة يحق للجمعيات المركزية فقط أن تباشر نشاطها خارج نطاق المحافظة التي بها المقر الرئيسي لها عن طريق إنشاء فروع لها وانتشارها وكما ذكر عاليه فقد اتسع نشاط الجمعية وتم تكوين فروع متعددة لها بهدف تحقيق أحد أو كل الأهداف المدرجة للجمعية ومن أهمها التوعية الدينية كمحاولة للقضاء على الأمية الدينية بالإضافة إلى تقديم المساعدات الاجتماعية للمحتاجين من الأفراد والأسر ودفن الموتى المسلمين والفقراء وتيسير رحلات الحج والعمرة الخ. ومن فروعها الأنشطة

(الهدى الإسلامى) بمدينة نصر حيث يضم ذلك الفرع جامعا لمحو الأمية الدينية والهجائية ومستشفى علاجية شاملة ودار لكفالة الأيتام. وفي زيارة ميدانية لدار كفالة اليتيم التابعة لذلك الفرع لوحظ أن الأيتام الذين تقوم الدار برعايتهم يتمتعون بمستوى معيشي مرتفع لا يتوافر لدى الكثير من الأسر المتوسطة كما أنهم يدرسون في أرقى مدارس مدينة نصر بالمجان ويقوم المستشفى التابع للجمعية برعايتهم الصحية الشاملة مجانا ويقوم على خدمتهم ورعايتهم عدد من العاملات بأجر حيث يتم تنظيف مكان إقامتهم وإعداد طعام يومي فاخر لهم بالإضافة إلى وجود مشرفة عامة متخصصة في متابعة أحوالهم والتأكد من نظافتهم والتقرب منهم لإزالة الحواجز النفسية التي تكونت لديهم نتيجة لظروفهم الخاصة كما أن تلك المشرفة كانت بالغة المهارة في اجتذاب المتطوعين ليس فقط للتبرع بأموالهم وبمساعدااتهم العينية للدار ولكنها أيضا كانت تدعوهم وتحثهم على التقرب من الأيتام المقيمين بالدار وتبادل الحوارات والجلسات الودية معهم بحيث يشعرون بانتمائهم إلى المجتمع ككل وتخفف لديهم حدة الشغور بالحرمان من الدفء الأسرى والأمان الاقتصادي.

ومن أهم ما لوحظ أثناء الزيارات المتكررة للدار هو أن المقيمين من الأيتام أحيانا ما يوجد بينهم عدد من الاخوة الذين جاءوا من أسرة واحدة لترعاهم الدار أما نتيجة لوفاة الأم أيضا أو لعدم قدرة منيعولهم على تحمل نفقاتهم المختلفة وكان من بين الصور المؤثرة أربعة أطفال أشقاء مات أبوهم غرقا ثم قُلت أمهم بواسطة خالهم لسوء السلوك فأصبحوا فجأة بلا عائل واقتدوا أيضا حب وترحاب أفراد الأسرة لهم كما كانت هناك طفلة لا تتعدى الأعوام الثلاث عذبتها أمها واستخدمتها للتسول ثم بلغت بها القسوة أن تلقىها

على قارة الطريق عندما ظننت أنها ماتت من كثرة التعذيب فعثر عليها أحد المارة ولم يجد حلا لتلك المشكلة سوى إيداعها بين الأيدي الرحمة بالدار المذكورة . ولقد أوضحت الزيارات المتكررة للدار أن هناك عددا كبيرا من المتطوعين يتسابق في محاولة إسعاد نزلاء الدار حتى أن بعضهم ينظم لهم رحلات رائعة بشكل دوري أو موسمي كما أن أجهزة الإعلام تتردد عليهم للاحتفال بهم ولتنوعية المجتمع بقضاياهم المختلفة أما المشرفة فإلى جانب مهمتها الأصلية التي تتمثل في متابعة أحوال ضيوف الدار فقد كانت دائمة السعي للربط بين نزلاء الدار وبين المقيمين من العالم الخارجي.

مصادر التمويل:

تعتمد الجمعية في تمويل أنشطتها وتقديم خدماتها على مصادر متعددة من أهمها اشتراكات الأعضاء، للتبرعات، الهبات، الوفيات، إيرادات أملاك الجمعية، الإعانات الحكومية إلى جانب بعض الموارد الأخرى التي يقرها مجلس الإدارة كاشكال استثنائية أو متجددة مثل إقامة الحفلات الخيرية وعادة ما يتم تحصيل التبرعات بمقتضى قوائم بأرقام سلسلة يوقع عليها من المحصل بالكربون ويتم بخاتم الجمعية لتوفير عنصر الثقة لدى المتبرع.

هذا ولا يجوز التصرف في مال الجمعية إلا بقرار من مجلس الإدارة عدا المصروفات الشهرية فيتم صرفها بإذن من رئيس الدار مباشرة ولقد أوضح المسئول أن متوسط الإنفاق الشهري غير ثابت فهو يتوقف بصفة أساسية على المعونات خاصة للعينية التي ترد إلى الدار. وباستخدام بعض التبرعات العينية مثل أجهزة كمبيوتر وفيديو تم إنشاء مركز (تكوين مهني) لإعداد الشخص المنتج وتوجيهه إلى استثمار وقته في تعليم مهنة تفيده في حياته المعيشية.

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

٢-٥ رعاية الأسر المصرية: مؤسسة المدينة المنورة الخيرية للبر والخدمات الاجتماعية:

طالما أن الأسرة تشكل النواة الأولى للمجتمع فإن النهوض به لابد أن يبدأ بتحسين أحوال الأسر المكونة له ورفع مستوياتها المعيشية أولا مع مساعدة المتعثر منها أو من أفرادها على تصحيح الوضع والمسار نحو الطريق المعيشي السليم. وفي الآونة الأخيرة زادت حالات الاقالات والإحالة إلى المعاش المبكر نتيجة للتخصيصية بالإضافة إلى التكسب المتنامي لطالبي العمل من الخريجين والحرفيين والعائدين من الخارج مما كان له آثار اقتصادية سيئة بدرجات متفاوتة على عدد متنام من الأسر المصرية ويزيد الأمر سوءا تزايد أعداد اليتامى ومجهولي النسب الذين يفتقدون رعاية رب الأسرة أو أحضان الأسرة الطبيعية الدافئة.

ولقد أصبحت مثل تلك المواضيع وملحقاتها مثار اهتمام العديد من أهل الخير وتم ترجمة ذلك الاهتمام بتشكيل جمعيات ومؤسسات خيرية لرعاية الأسرة ومساعدتها في حل قضاياها من بين تلك المنظمات الناجحة (مؤسسة المدينة المنورة الخيرية للبر والخدمات الاجتماعية). ولقد أبدى المسئولون بتلك الجمعية تعاوناً كبيراً في إمداد المؤلف بالبيانات الرقمية الموضحة لكيان الجمعية ولأنشطتها بل لقد لمست المؤلف توافر عنصر (الشفافية) في آلية إدارة وممارسة الأنشطة والخدمات المستهدفة وأيضا في توضيح الموقف المالي لها بدقة حتى أنها تصدر كتيبا سنويا يقدم تقريرا عن المؤسسة وسير أمورها وهذا الكتيب متاح لمن يطلبه كوسيلة تعريفية بها وكوسيلة لزيادة عنصر الثقة لدى الراغبين في التطوع والتبرع والمشاركة في رسالتها النبيلة.

نشأة المؤسسة:

تم تسجيل المؤسسة المذكورة بوزارة الشؤون الاجتماعية تحت رقم ٢٢٠ لعام ١٩٩٢ بمدينة نصر حيث اشترك في تأسيسها أربع وعشرون فاعل خیر من رجال الأعمال وأساتذة الجامعات والأطباء والمهندسين وأصحاب بعض المهن المرموقة الأخرى وكلهم مصريين حيث يعقد مجلس الإدارة اجتماعا دوريا كل ثلاثة أسابيع لبحث شئون المؤسسة ومتابعة طلبات العضوية والتبرعات المتجددة والمتدفقة. ولقد زاد أعضاء الجمعية العمومية للمؤسسة من ٧٦ عضوا في عام التأسيس (١٩٩٢) إلى ٩٧ عضوا في العام التالي (بزيادة ٢٣ عضوا) ثم ١١٧ عضوا (بزيادة ٢٠ عضوا) في عام ١٩٩٤. وبلغ عدد الأعضاء ١٢٩ عضوا في عام ٩٥ بزيادة ١٢ عضوا فقط ثم حدثت زيادة متقاربة (١٣ عضوا) في العام التالي وفي عام ٩٧ زاد الأعضاء إلى ١٦٧ (بزيادة كبيرة نسبيا بلغت ٣١ عضوا) ولم تتوافر بيانات في عام ١٩٩٨ لكن الأعضاء بلغوا ١٥٨ في عام ١٩٩٩ كما صرح المسئول بالمؤسسة مما يوضح انسحاب بعض الأعضاء في خلال العامين الأخيرين. وتركز المؤسسة جهودها لاستكمال مشروع العاشر من رمضان ليكون المقر الرئيسي لها ولأنشطتها المتنامية بينما تقوم حتى مارس عام ٢٠٠٠ برعاية عدد محدود من الحالات داخل شقتين متجاورتين في منطقة مدينة نصر إحداها تخصص للإدارة والأخرى مخصصة لتسع أطفال وثلاث أمهات بديلات يقيمن برعايتهن!!

الأهداف الرئيسية:

تمثل رعاية الأسر المصرية الركيزة الأساسية لقيام المؤسسة المعنية التي ينبثق عنها عدة أهداف متفرعة تبغي المؤسسة تحقيقها وهي:

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

١- التنمية البشرية ورعاية الطاقات التي تفتقد إلى عنصر الكفالية الاقتصادية ومن أشكال تحقيق ذلك الهدف تقديم المعونات المادية والمعنوية للناهبين من الشباب ومساعدة الأسر الفقيرة ورعاية الأرامل والأيتام وتقديم خدمات صحية مجانية أو زهيدة المقابل من خلال مستوطنات متخصصة وكذا تهدف المؤسسة لرعاية أصحاب الظروف الخاصة وكبار السن والحرقيين.

٢- المساهمة في انتشار المزيد من المؤسسات الاجتماعية الخيرية.

٣- تكوين مجموعات عمل من الباحثين وأهل الخير لرعاية الفئات الحساسة من الناحية النفسية والاجتماعية.

٤- إنشاء ودعم المجمعات الخيرية التي تحتوى على كافة الخدمات الدينية.

٥- دفن الموتى من فقراء المسلمين.

أهم الأنشطة:

توضح البيانات والأرقام ما للمؤسسة من أنشطة واسعة متنوعة

وناجحة ويتأكد ذلك من الصورة الموضحة بالجدول التالي:

جدول (٢)

تطور الإعانات والمساعدات المقدمة من مؤسسة المدينة المنورة الخيرية منذ إنشائها

| لن | ١٩٩٧ | ١٩٩٦ | ١٩٩٥ | ١٩٩٤ | ١٩٩٣ | ١٩٩٢ | ١٩٩١ | ١٩٩٠ | إجمالي |
|-----------------------------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|---------|
| رعاية الأيتام | ٤٦٩٥٠ | ٤٩٦٢٥ | ٥٢٢٢٦ | ٤٨٢٠٩ | ٣٩٠٦٩ | ٢٢٠١٧ | ٢٨١٨٢ | ٢٤٢٠ | ٢٢٢٦٢٩ |
| مساعدات شهرية للفقراء | ٢٢٦٠٠ | ٥٢٦٩٠ | ٥٦٥٠٥ | ٥٧٢٠٠ | ٣٧٤٩٥ | ٢١١٧٧ | ٥١١٩٠ | ٦٦٤٠٠ | ٤٢٥٢٥٧ |
| مأونات كولون لمنطقة إسلامية | ٢٣٦٤٢ | - | ٦١٥٠٠ | ٤٨٠٠٠ | - | - | - | - | ١٦٦١٦٢ |
| (البؤسة و الهرسك) | ٤٥٤٢ | ٢٢٦٥٠ | ٦٢٩٠ | ١٢٧٢ | - | - | - | - | ٤٤٧٥٥ |
| ترميم وبناء مساجد | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| إعانات لمرأة واحدة | ١٠٢١٠ | ١٠٥٤٧ | ٩٧٩٩ | ١٣٩٤٥ | ١١٢٢٠ | ١٧٩٨٩ | ٩٨٢٠ | ١٧٢٧٠ | ١٠١١١٠ |
| للمحتاجين | ١٨٢٠ | ١٨٦٢٦ | ١٨٨٥ | ٩٠٢٦ | ١٠٨٥ | ٢٢٨٠ | ٢٠٥٠ | ٢٨٨٥ | ٤١٦٦٧ |
| إعانات للطلاب | ٥٩٩٨ | ١٢٩٧٢ | ٦٩٧٨ | ١٨٦٧٠ | ١٤٠٠ | ١١٩٠ | ٢٤٠١ | ٢٥٩٦ | ٥٤٢٠٥ |
| مساعدات عينية | ٢٠٠٠ | ١٠٠٠٠ | - | - | - | - | - | - | ١٥٠٠٠ |
| إطعام فقراء | ٢٩١٥ | ٢٥٩٠ | ٢٢٧٥ | ٥٢٥٥ | ٦٩٩٠ | ٥٥٤٥ | ٥٩٤٠ | - | ٢٤١٤٠ |
| إعانات شيوخوخة | ٤٥٩٦ | ٢٠٠ | - | - | - | - | - | - | ٤٨٤٦ |
| عمليات جراحية | ١٩٢٥ | ١٧٦٠ | - | ١٥٦٠ | ١٦٢٢ | - | ١٤٦٠ | - | ٨٢٢٨ |
| عانات للمرضى وأجهزة تعويضية | - | ١٢٠٠ | ١٢٠٠ | ٥٤٥٠ | ٢٨٠٠ | ٢٨٠٠ | ١٢٠٠ | ١٢٠٠ | ١٥٨٥٠ |
| إعانات تحفيظ قرآن | - | - | - | - | - | - | - | - | ٢٠٠٠ |
| إعانات زواج | - | - | - | - | - | - | - | - | ١٠١٢ |
| أدوية وعلاج | - | - | - | - | - | - | - | - | ١٠٢٧٨ |
| إعانات لمبايري المسجل | - | - | - | - | - | - | - | - | ١٥٠٠ |
| إعانات لمتضرري الحريق | - | - | - | - | - | - | - | - | ٥٧٩٤٧ |
| دفاتر توفير للإيتام | ١٢٨٧٦٢ | ١٤٤٤٠ | ٢٠٢٧٨ | ٢١٤٦٦ | ١٢٧٤٨٢ | ١٢٥٢٠٨ | ١١٤٢٦١ | ١٩٠٤٤١ | ١٢١١٤٦٨ |
| الإجمالي | | | | | | | | | |

* لأقرب جنيه صحيح .

المصدر: التقارير السنوية لمؤسسة المدينة المنورة الخيرية للبر والخدمات الاجتماعية منذ عام ١٩٩٢.

بالقاء نظرة شاملة على الجدول السابق نلاحظ أن هناك بنودا تتفق عليها المؤسسة بانتظام منذ تاريخ إنشائها حتى عام ١٩٩٩ ووجد أنها تتعلق برعاية الأيتام والمساعدات الشهرية للفقراء والإعانات التي تمنح مرة واحدة لأحوال العارضة، وإعانات الطلاب، والمساعدات العينية وعلى الجهة

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

المقابلة نجد بنودا مرة أو مرتين طويلة فترة نشاط الجمعية مما يعني أنها بنودا مستثناة وتقوم الجمعية بالإتفاق عليها بشكل عارض مثل الحال في إعانات الزواج حيث قدمت الجمعية ألفين جنيه لحالة واحدة فقط عام ١٩٩٦ فقط - وكذا تم صرف أدوية وعلاج لعدد ستة من المرضى بما قيمته ١٠١٣ جنيه مصري وكان ذلك في خلال العام الأول من إنشاء الجمعية ثم غاب ذلك البند من أنشطة ومساعدات المؤسسة ويبدو أن متضرري الحريق الذين حصلوا علي إعانات في عام ١٩٩٥ جاءوا للمؤسسة كنتيجة لحادث عارض. وقد تأكد لنا ذلك بالرجوع إلى تفاصيل بيانات المؤسسة حيث اتضح أنها أعطيت لمواطن واحد. أما عابري السبيل فكانوا حالة من ليبريا حصلت علي إجمالي إعانة قدرها ٩١٧٨ جنيه مصري وحالة أخرى من أفريقيا في العام التالي ولكن بنصيب أقل كثيرا حيث بلغ ١٢٠٠ جنيه فقط.

ويتضح من بند إعانات كوارث لمناطق المسلمين أن المؤسسة تتابع أحوال المسلمين في مناطق الكوارث وتسارع بتقديم المعونات إليهم في حدود مواردها الوليدة - وقد بدأت بتقديم إعانات للمسلمين في البوسنة والهرسك في أول عام لإنشائها وقد استحوذ هؤلاء المسلمون بالبوسنة والهرسك علي غالبية مساعدات المؤسسة المتعلقة بالبند المذكور.

ومن الملاحظات الأخرى الجديرة بالذكر أن هناك بنودا للمساعدات بدأ تقديمها بحماس في السنوات الأولى من نشاط المؤسسة ثم اختفت في السنوات الأخيرة مثل إطعام الفقراء والعمليات الجراحية وترميم وبناء المساجد - وعلي عكس هذا الاتجاه فقد ظهر بند جديد في السنوات الثلاث الأخيرة يتمثل في دفاتر توفير للأيتام حيث يمثل ذلك تطور إيجابيا في أنشطة المؤسسة تجاه تلك الفئة الحساسة وبوجه عام توضح أرقام الجدول أن الأيتام يستأثرون

بنصيب الأسد من اهتمام المؤسسة ومساعداتها حيث يمثل بندي رعاية الأيتام ودفاتر توفير الأيتام ٢٩,٨٪ من إجمالي معونات المؤسسة المقدمة إلى الجهات المحتاجة.

وبالرجوع إلى تقرير المؤسسة للتعرف على مزيد من التفاصيل عن الإعانات المقدمة، لوحظ أن إعانات إطعام الفقراء كانت تقدم لموائد الرحمن في شهر رمضان فقط - ولقد قدمت إعانات عمليات جراحية إلى ٩ مرضى في بداية عمل المؤسسة ثم إلى مريض واحد في العام التالي فقط أما إعانات المرض والأجهزة التعويضية فقد قامت بتغطية أعداد أكبر من خلال برنامج مصر بخير لمرضى الفشل الكلوي ومستشفى جمعية سبل السلام الإسلامية الخيرية والمركز الإسلامي المتكامل بمحافظة الشرقية وغيرها من المؤسسات الصحية الخيرية- وتركزت إعانات كبار السن في أعداد متزايدة (بدأت بـ ٢٢٢ حالة في عام ٩٢) بوحدة طب المسنين بجامعة عين شمس. هذا وقد قدمت المؤسسة إعانات لمرة واحدة للمحتاجين سواء كانوا أفراداً (٤١١ حالة في عام ٩٢ ، ارتفع إلى ٥٩٨ حالة في العام التالي ثم بلغ ٤٦١ حالة في عام ٩٣ .. الخ) وكذلك فقد قدمت تلك الإعانات لمؤسسات خيرية أخرى مثل جماعة أنصار السنة المحمدية وجمعية دار الفرقان بدار السلام.. الخ.

وعلى وجه الإجمال، فقد أوضحت التقارير السنوية للمؤسسة جديتها في تقديم العديد من الخدمات التطوعية ولتباعها لخطط طموحة يتمتع بشمارها من تقوم المؤسسة برعايتهم بشكل مباشر، وأيضا المؤسسات الخيرية الأخرى إلى جانب حالات عديدة طارئة جاءت للمؤسسة طالبة معونتها في شئون ستي فسارعت المؤسسة باكتفافها ورعايتها.

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

ومن أهم الإنجازات الطموح التي شارفت المؤسسة على الانتهاء منها بعد أن كانت خطة محتملة في عام ١٩٩٢ ، مشروع العاشر من رمضان الذي يتم علي مساحة ٧٦٥٠ متر مربع بالعاشر من رمضان ليضم داراً لرعاية الأيتام ومسجدا ومدرستين ووحدة للتدريب والإنتاج بالإضافة إلى مجموعة من الوحدات الإنتاجية والخدمية لصالح نزلاء الدار والمجتمع المحيط متمثلاً في مركز طبي ملحق به صيدلية ووحدة إسعاف.

وبمقابلة المسؤولين في مارس عام ٢٠٠٠ لوحظ تغيراً كبيراً في مقر المؤسسة في مدينة نصر حيث زادت أعداد المكاتب المتخصصة و اتسعت دائرة الإداريين والمشرفين كل في دائرة أكثر دقة في التخصص والمسئولية كما لوحظ أن العاملين بالإدارة في غالبيتهم يحملون شهادات جامعية أو أعلى ولقد صرح المختصون بأن مشروع العاشر من رمضان قد قارب علي الانتهاء حيث سيتم نقل الأنشطة التنفيذية كلها إلى المنطقة الجديدة بحيث يتبقى بالقاهرة مجموعة من الإداريين الذين يعملون علي ربط أنشطة المؤسسة في القاهرة بالمؤسسة الأم بالعاشر من رمضان، كما صرح بوجود وسائل نقل تابعة للمؤسسة لتيسير نقل العاملين من فروع المؤسسة من ناحية، وبينها وبين الجهات المتعاملة معها من جهة أخرى.

مصادر التمويل:

تعتمد المؤسسة بالدرجة الأولى في تمويل أنشطتها علي التبرعات النقدية والعينية من أهل الخير بالإضافة إلى اشتراكات أعضاء المؤسسة ورسوم الاشتراك السنوي، وبعض مبالغ الدعم المؤقتة المقدمة من وزارة الشؤون الاجتماعية- وقد تزايدت مصادر التمويل بعد فتح حسابين للمؤسسة

في المؤسسات المالية المختلفة والاستفادة بالتراكم المالي من خلالها بالعوائد الدورية التي تتحقق من خلال الادخار بتلك المؤسسات.

وكما أوضحنا من قبل، فقد كانت مؤسسة المدينة المنورة الخيرية أكثر الجهات التطوعية التي تمت زيارتها ميدانيا شفافية ووضوحا في عرض موقفها المالي لذا فقد وقع عليها الاختيار لدراستها بشكل أكثر تعميقا - وبالاستعانة بالتقارير المالية السنوية للمؤسسة منذ إنشائها (١٩٩٢) حتى عام ١٩٩٩ تم رسم صورة شاملة للإيرادات المتاحة للمؤسسة وتطورها في خلال الفترة المذكورة مع مقارنتها بالمدفوعات المبذولة علي إنجاز الأنشطة المختلفة لها وذلك بغية الوقوف علي الوضع المالي للمؤسسة والمتاح لها من فائض التمويل المستقبلي - ذلك ما يوضحه الجدول رقم (٣) .

وكما يوضح الجدول السابق، يمثل بند التبرعات (عينية ونقدية) الجزء الأكبر من إيرادات المؤسسة حيث يصل إلى ٩٩٥٢٤١١ جنيه طوال فترة حياة المؤسسة بنسبة ٧٥,٦ ٪ من إجمالي الإيرادات المتاحة لها. ويمكن أن يلحق بذلك البند اشتراكات الأعضاء (بالإضافة إلى رسوم العضوية) الذي بلغ إجماليه في عام ١٩٩٩ مبلغ ٦٣٧٦٠ جنيه مصري بنسبة ٠,٥ ٪ غير أن مقارنة سريعة لهذه النسبة مع النسبة الأولى للتبرعات الاختيارية بعيدا عن الالتزام بعضوية أو اشتراكات توضح مدى ضآلة بند الاشتراكات في عضوية المؤسسة وانخفاض وزنه التمويلي للمؤسسة إلا أن ذلك البند يمكن أن يكتسب أهمية أكبر إذا ما اعتبر وسيلة لاجتذاب أعضاء جدد لتقديم تبرعاتهم المتزايدة بتزايد درجة انتمائهم إلى المؤسسة كما أن هؤلاء الأعضاء يصبحون وسائل دعائية وإعلان عن أنشطة المؤسسة واجتذاب لمزيد من التبرعات من المصادر الأخرى. وعلى أية حال فإن انخفاض هذا البند يأتي كنتيجة طبيعية لانخفاض الاشتراك ورسوم العضوية المطلوبين حيث أن الهدف من العضوية هو اجتذاب عدد أكبر من المشاركين في نشاط المؤسسة والداعين إلى دعمها بالدرجة الأولى بحيث تأتي التبرعات التي يدفعونها كنتيجة تلقائية نتيجة وقوفهم على الوضع الفعلي للمؤسسة.

ويتبع الخط الزمني لقيمة المرتبات والمكافآت يلاحظ عدم ثباتها، بل وتباينها الكبير من عام لآخر من ناحية، وفي بداية الأعوام الثلاثة لنشأتها عنها في سلسلة الأعوام التالية من ناحية أخرى. فقد كانت المرتبات والمكافآت ٣٥٨٢ جنيه مصري فقط في عام ٩٢ (بمتوسط ٢٩٨,٥ جنيه فقط كإجمالي للمدفع من المرتبات في الشهر الواحد)، ولم يرتفع متوسط المرتبات المدفوعة لكل العاملين في الشهر إلا إلى ٣٨٠ جنيه في عام ١٩٩٤. بينما

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأضوح

يكاد بند المرتبات يتضاعف في نهاية عام ٩٥ حيث يصل إلى ٨٣٩٨ جنيه ثم يرتفع مرة أخرى إلى ١٢٠٥٧ جنيه في نهاية عام ٩٦ ولا ندري سبب انخفاضه إلى ٩٣٨٠ جنيه في العام التالي. وعلي آية حال، فقد بلغت المرتبات والمكافآت أقصى قيمة لها في نهاية عام ٩٩ حيث بلغت ٢٣٨٥٧ جنيه أي بمتوسط ١٩٨٨ جنيه في الشهر.

ويسأل المسئول بالمؤسسة عن عدد العاملين في المقر الرئيسي لها الذي مازال متواجدا بمدينة نصر وعن نوع العاملين ذكر لي أن عدد العاملين حتى الآن مازال محدودا حيث سيتم التوسع في ذلك العدد مع الانتقال إلى المقر الرئيسي للمؤسسة بالعائشر من رمضان، أما في المقر الحالي الذي يضم شقتين متجاورتين صغيرتي المساحة فيوجد ثلاثة أمهات بديلات تقوم كل منهن برعاية ثلاثة أطفال (حيث يضم الدار تسع حالات فقط كبداية قبل البدء في النشاط الموسع بمنطقة العائشر من رمضان) وذكر أن كل منهن تحصلن علي متوسط أجر شهري يتراوح بين ٢٠٠ - ٢٥٠ جنيه مصري. هذا بالإضافة إلى خمسة من الرجال يعملون بالحسابات والإشراف والعمل الإداري والمالي إجمالاً فإذا ما افترض أن الأم البديلة (التي أوضح المسئول أنها حاصلة علي شهادة متوسطة) تحصل علي أجر شهري قدرة في المتوسط ٢٢٥ جنيه إذن سيكون إجمالي رواتب الأمهات الثلاث في الشهر يبلغ ٦٧٥ جنيه ويصل إلى ٨١٠٠ جنيه في العام الواحد. إذن ما يتبقى للعاملين الخمسة الذكور (الذين يحملون شهادات جامعية فأعلى) رواتب سنوية إجمالها ١٥٧٥٧ جنيه بمتوسط يقرب من ٢٦٣ جنيه مصري فقط. تري هل تلك الرواتب ملائمة للجهود الكبرى التي يقوم بها كل من هؤلاء العاملين؟ وهل تتكافأ مع مؤهلاتهم العلمية الكبرى؟ الواقع أن هذا المتوسط ينخفض حتى عن

المستوي الحالي لتكلفة المعيشة التي بلغ متوسطها في حضر مصر ما يوازي ٣٩١,٤ وحتى في ريف مصر ما يزال متوسط تكلفة المعيشة مرتفعا عن تلك الرواتب الشهرية حيث يبلغ ٣٥٦,٦ جنيها^(١١).

وفي مقابلتنا مع المسئول أبدينا ملحوظتنا حول الارتفاع الضخم في المنفق علي بند الدعاية والإعلان والمطبوعات، ففسر ذلك بأنه بند بالغ الأهمية في تعريف أهل الخير بالمؤسسة وأنشطتها التطوعية وأن زيادته كان أمرا حتميا اجتذبا لمزيد من التبرعات التي تحتاج المؤسسة إليها بشدة في تلك الآونة حتى يمكن استكمال المشروع الرئيسي في العاشر من رمضان وحتى يمكن للمؤسسة أن تتموا وفقا للأهداف المحددة عند إنشائها. ولقد صرح المسئول بأنه تولى السلطة منذ عام ٩٦ حيث كانت التبرعات تعاني من التذني الشديد وأنه بعد أن توسع في وسائل الدعاية والإعلان عن طريق التلفزيون والصحف الرسمية واللافتات الجذابة والمطبوعات بدأ الناس في التعرف علي المؤسسة وزادت الموارد التمويلية للمؤسسة وتحسنت أحوالها بدليل أن المشروع يقارب علي الانتهاء في غضون أسابيع قليلة. وبالفعل لاحظت المؤلفة أثناء مقابلاتها الأخيرة بالمؤسسة قدوم عدد كبير من المتبرعين الذين أعلنوا أنهم تعرفوا علي المؤسسة بالصدفة أثناء مرورهم بمكان وجودها ورؤيتهم للافتاتها الإعلانية، أو أنهم عرفوا بأنشطتها من خلال وسائل الإعلام المختلفة.

وحتى نتأكد من صحة ما ذكر عن التأثير الإيجابي لارتفاع قيمة المصروفات علي الإعلان علي زيادة المتدفقات من الإيرادات فإننا نعود إلى بند التبرعات في جانب الإيرادات بالجدول السابق، ويتصوب نظرة مقارنة بينه وبين بند النشر والإعلان في جانب المصروفات في ذات الجدول نلاحظ

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زيتب صالح الأشوح

أن بداية حدوث ارتفاعات جذرية في قيم النفقات الإعلانية تم منذ عام ١٩٩٦ حيث استمر عبر السنوات الأربع التالية في خط شبة مستقيم وإن كانت قيمة الإعلانات قد انخفضت بعض الشيء في عام ١٩٩٩م. أما عن التبرعات فيبدو أنها كانت مرتفعة نسبيا في عام الإنشاء وقد يكون ذلك نتيجة لحماس أهل الخير لذلك المشروع الوليد ثم انخفضت قيم التبرعات المقدمة إلى نحو الثلث في الأعوام الثلاث التالية. وبعد التوسع في الحملات الإعلامية والإعلانية عن المشروع (وما صاحبها من ارتفاع في قيم المصروفات عليها)، لوحظ حدوث ارتفاعات ضخمة - بالفعل - في قيم التبرعات في الأعوام التالية من عام ٩٧ حتى عام ٩٩ حيث زادت قيمة التبرعات بما يقرب من أربعة أضعاف قيمتها في عام ٩٦ ، ثم واصلت ارتفاعها في عام ٩٨ لضعف قيمتها في العام السابق، وما يربو على ثمانية أضعاف قيمتها في عام ٩٩م. وفي حين انخفضت قيمة التبرعات إلى حوالي أربعة أضعاف قيمتها في العام السابق لها وأصبحت قيمتها تعادل ما يزيد علي ٣٠ ضعف من قيمتها عام ٩٦ .

ومن الواضح أن قيم الاشتراكات ارتفعت أيضا من بعد عام ٩٦ الذي بدء فيه بالتوسع الجاد في الحملة الإعلامية والإعلانية عن المشروع مما يعد مؤشرا علي اجتذاب أعدادا متزايدة من الأعضاء المشاركين في مسئولية إنجاز الأنشطة المستهدفة للمشروع - فبالرجوع إلى بند اشتراكات الأعضاء يلاحظ أنها كانت تتزايد في الأعوام الثلاثة بعد عام الإنشاء ثم انخفضت إلى حوالي سدس قيمتها في العام السابق - بينما ارتفعت تلك الاشتراكات بعد ذلك لأكثر من ضعف قيمتها في العام التالي ثم أصبحت قيمتها تربو علي ثلاثة أضعاف قيمتها في عام ٩٦ وإن كان قد حدث انحسار بسيط في قيمة تلك

الاشتراكات في عام ١٩٩٩ بنسبة ١٠٪ من قيمتها في العام السابق الذي شهد أكبر قيمة من الاشتراكات.

وعلى أية حال، فما يهمنا في الحكم على مدى نجاح المؤسسة في توفير الموارد التمويلية الكافية لها هو حجم الفوائض الصافية التي تتاح للمؤسسة كمصادر تمويلية جارية خاصة أن هناك مصادر إيرادية أخرى غير التبرعات متاح للمؤسسة الانتفاع بها خاصة ما تمتلكه من أرصدة وعوائدها بالبنوك المختلفة. وبتنظرة سريعة على فائض الإيرادات في الجدول السابق نلاحظ أنه بدأ في الانخفاض إلى سبع قيمته في عام الإنشاء ثم إلى أقل من ثلث قيمته في عامي ٩٤ و ٩٥ عنه في عام ٩٢ . أما في عام ٩٦ فقد ارتفع الفائض بعض الشيء عن الأعوام الثلاثة الماضية. أما الارتفاعات الحقيقية في ذلك الفائض فقد بدأت منذ عام ٩٧ حيث بلغ حوالي ضعف قيمته في عام ٩٢ وأكثر من ثلاثة عشر أضعاف قيمته في العام السابق مباشرة ثم تضاعف قيمة الفائض - تقريبا - في عام ٩٨ عنه في العام السابق، ولقد وصل ذلك الفائض إلى أقصى قيمة مطلقة ونسبية له في عام ١٩٩٩ حيث قفز إلى ٧٠٦٧١٩ جنيه بما يربو على أربعة أضعاف قيمته في العام السابق. وتعتبر النتيجة المؤخرة مؤشرا منطوقيا على استمرارية المؤسسة ونجاح إدارتها خاصة وأنها قاربت بالفعل على الانتقال إلى الدائرة الأوسع لأنشطة المؤسسة بالعاشر من رمضان كما هو مخطط له.

الفصل الثالث

الدور الفعلي والمرتقب للمنظمات الأهلية في مجالات التنمية البشرية

نتنقل بأعمال الفصلين السابقين من معلومات نظرية ورقمية وتجارب فعلية حول بعض الأشكال الهامة للعمل الاجتماعي لنقف بهما علي مصب التنمية البشرية الجارية في محاولة لشق قناة تختلط فيها هذه بتلك لتصبح منبعاً صغيراً لسد رمق كل متعطش لعمل الخير البناء، وسوف نبداً تلك المحاولة بالتعرف علي التنمية البشرية وأهم مؤشرات ومجالات عملها كخطوة تمهيدية لتوضيح دور المنظمات المعنية في دفع عجلاتها.

٣ - ١ أهم مؤشرات التنمية البشرية والمجالات الرئيسية لإنجازها: مفهوم التنمية البشرية:

يقوم ذلك المفهوم علي الإنسان كركيزة لإنجاز أية خطط أو عمليات للنهوض بالمجتمع ككل. كما جاء بإحدى الدراسات (١٢) ففي التنمية البشرية يصبح الإنسان محور تدور حوله جهود التنمية، ولا تصلح التنمية إلا إذا تمت بمشاركة ومن أجله.

ولقد بدأ الاهتمام بالإنسان في الفكر والتطبيق التتوي منذ أواخر الأربعينات تم تصاعد في أواخر الخمسينات وفي الستينات مع التطبيق الاشتراكي في مصر، ثم أصبح مثار للاهتمام العالمي عندما وضعت استراتيجيات تنموية أصبحت عالمية خاصة بعد أن تبنيتها منظمة العمل الدولية وأهمها استراتيجية الحاجات الأساسية وذلك بالإضافة إلى استراتيجية الهجوم

علي الفقر فكلها ومثلها يهتم بالببدء بتحسن وضع الإنسان أولاً ثم الآلة والنظام بعد ذلك إلا أن التنمية البشرية كمصطلح بدأ في الظهور عام ١٩٩٠ عن طريق برنامج الأمم المتحدة للإتماء حيث تم تعريفها في التقرير السنوي له لذات العام علي أنها "عملية توسيع خيارات البشر" وذلك علي اعتبار أن "البشر هم الثروة الحقيقية للأمم"^(١٦).

ولقد وردت مفاهيم مختلفة لذلك المفهوم ولا نريد التوسع في عرض ذلك لخروجه عن هدف البحث ولكننا نفضل تعريف التنمية البشرية الذي سنأخذ به هنا علي أنها "النهوض بالمستوي الأخلاقي والاقتصادي والاجتماعي للإنسان" فلا تقدم بدون أخلاق ولا عيش في الحياة بدون إمكانيات اقتصادية، ولا استمرارية للإنسان بدون اكتساب مقدرة علي التكليف الصحيح مع المجتمع المحيط به.

أهم مؤشرات التنمية البشرية ومجالات تحقيقها:

تعددت المؤشرات المقترحة في الأدبيات المتخصصة لقياس وتقييم عمليات التنمية البشرية أو تلك التي يمكن الأخذ بها كأهداف لتحقيق التنمية. ومن أهم تلك المؤشرات: إنتاجية العمل كما وكيفا وزمنا وتكلفة، ومن أهم مجالات تحقق هذا المؤشر: ما ينتجه البشر من سلع وخدمات، المعرفة، التنظيم البشري والتكنولوجي، ... الخ ومن أهم العوامل التي يمكن أن تؤثر في تنمية ذلك المؤشر: قيمة العمل، درجة الإتقان، الجزاء المادي والاجتماعي والمعنوي، الرغبة في تحقيق الذات، شروط العمل وظروفه، المواصفات الصحية لموقع العمل، شروط الأمن والسلامة في استخدام الأدوات والمعدات، حرية اختيار العمل، حرية الانتقال من عمل إلى آخر، فرص التدريب وضمانات الاستمرار في العمل.

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

ويمثل (الإبداع) مستوى فذا ومتميزا من مستويات الإنتاجية في جانبها الكيفي ومن أمثله تحققه خلق جديد في صناعة ماء، أو فكر ماء، أو نظام ماء، أو في مجال العلاقات أو المعاملات . . . الخ^(١٤) ولا نوافق للرأي السابق في اعتبار الإبداع أمرا كيفيا، فيمكن أن يتحقق الإبداع بتحقيق أمر فذ كمي مثل تخفيض فترة إنتاج ما لزم من ضئيل لم يكن متوقعا.

وتلقد أشارت دراسة أخرى^(١٥) إلى أن هناك ثلاثة مؤشرات رئيسية لقياس للتنمية البشرية وهي توقع الحياة عند الميلاد، ومعدل أمية للبالغين (الذي تم تعديله مؤخرا إلى التحصيل العلمي للسكان)، والنتائج المحلي الإجمالي للفرد. إلا أننا نعتبر تلك مؤشرات على (نتائج) التنمية سواء كانت بشرية أم اقتصادية ولكن المؤشرات الأفضل تكون متعلقة من وجهه نظرنا- بتكوين القدرات البشرية البناءة (ومن أهم مجالات تحقيقها تحسين الصحة، وتطوير المعرفة والخبرة والمهارات بالتدريب وغيره) أو بكيفية استخدام البشر لهذه القدرات (ومن الأمثلة علي مجالات الاستخدام البديلة: الترفيه، أو الإنتاج أو المساهمة الفعالة في الأنشطة البناءة للفرد والمجتمع من ثقافية واجتماعية وسياسية وغيرها).

وفي تقرير الأمم المتحدة عن التنمية البشرية لعام ١٩٩٧، استخدمت خمس مؤشرات هي الحياة عند الميلاد، معدل وفاة الأمهات، معدل للسكان/ طبيب، عدد وأداء العلماء والفنيين، ومعدل الحاصلين علي التعليم الأولى حتى المتوسط. ومن الغريب أن يفرد معيارى القدرات النسائية، ومساهمتن في المجالين الاقتصادي والسياسي في بندين مستقلين مع أنهما يجب أن يلحقا بمؤشرات التنمية البشرية، أليست للنساء من البشر؟

وعلي أية حال، ففي تحليلنا الحالي، سوف نتعامل مع مفهوم التنمية

البشرية علي أنها "كل ما يؤدي إلى ويدل علي تحسين أوضاع الإنسان"، ويفضل استنباط معايير ومجالات ذلك من خلال تقصي كل ما تقوم به المنظمات الاجتماعية الأهلية في سبيل تحقيق ذلك الهدف.. لعلنا نأتي بإضافة إلى جانب المعايير والمجالات التي تم سرد أمثلة لأهمها عليه.

٢-٣ الدور التنموي الذي تقدمه المنظمات غير الحكومية لأفراد المجتمع:
قدم تقرير التنمية البشرية لعام ١٩٩٣ بعض المحاور الأساسية المتعلقة بسير عجلة التنمية البشرية ومن أهمها المشاركة participation. ومن وسائل تحقيق المشاركة الفاعلة التي تضمنها التقرير زيادة الإنفاق العام علي أولويات التنمية البشرية، وديمقراطية الحكم، وتقوية عناصر المجتمع المدني مثل المنظمات غير الحكومية والصحافة الحرة - كما يوصي التقرير لمقابلة الآثار الشرسمة لنظام السوق، إتاحة فرصة قيام "أسواق صدوقة للناس" people - friendly markets بحيث تسمح تلك الأسواق للناس بالمشاركة الكاملة فيها، والمشاركة العادلة في منافعها. أي أن تكون الأسواق خادمة للناس عوضا عن أن يخدموها".

ومن متطلبات قيام واستمرارية تلك الأسواق الصدوقة للناس: الاستثمار الكافي والكفاء في التعليم والصحة ومهارات الناس لتأهيلهم للأسواق، الحد من عوائق دخول الأسواق للجميع، إتاحة المعلومات الكافية - خاصة عن السوق الجارية، توفير الائتمان للفقراء، توزيع عادل للأصول، بنية تحتية مناسبة، ودعم كاف للبحث والتطوير.

تري، أين المنظمات الاجتماعية الأهلية في مصر من كل هذا؟ إن الإجابة المنطقية علي ذلك للتساؤل الهام يتطلب منا العودة إلى الصفحات

الأولى من الدراسة ثم التوغل بين الصفحات رويدا رويدا لالتقاط كل ما يفيد ويتعلق بالإجابة المستهدف العثور عليها.

إذا بدأنا بنظرة عامة علي الميادين التي تعمل الجمعيات من خلالها، فسنجد أنها كلها موجهة لخدمة البشر وتقوم علي أيدي فئات متميزة من أهل الخير أو العلماء .. من هؤلاء البشر، والملحوظة الأخرى العامة أن تلك الجمعيات تتخصص في أنشطة متميزة بحيث يمكن أن يشكل كل منها فرعاً من فروع التنمية البشرية مثل تنمية (الطفولة والأمومة)، وتنمية (نوى الظروف الخاصة)، وتنمية قدرات (كبار السن) .. الخ.

وتلك النقطة الأخرى هي ما تستحوذ علي اهتمامنا من حيث أهميتها في دفع عجلات التنمية البشرية حيث نلاحظ أن تنوع الفئات للمستهدفة من خدمات المنظمات الأهلية، وتنوع ميادين عملها يعني مراعاة عنصر (تنوع) فئات المجتمع وظروفهم وشمولية تغطية المجتمع بخدمات تلك المنظمات. والواقع أن تلك يتضمن إمكانية الاستغلال الأفضل للموارد البشرية في المجتمع وعدم إهدار الطاقات البشرية التي يهملها المجتمع في الظروف المعتادة نتيجة لمعتقدات خاطئة بعدم أهميتها. فنوي الظروف الخاصة عادة ما يمنحهم الله سبحانه وتعالى قدرات إبداعية لا يظن إليها العامة - وحتى إن كانوا يعانون من عجز إجمالي فما من شك أنه ستتبقى لديهم بعض القدرات التي يمكن تدريبهم علي استخدامها للاعتماد علي النفس في التعايش الطبيعي بقدر الإمكان مع الحياة. وكبار السن الذين يضطرون إلى التوقّع والخمول نتيجة بلوغ سن المعاش من منظور المجتمع أو القانون هم في الواقع ثروة عظيمة مهذرة لنضج وعظم قدر الخبرة والمهارة التي اكتسبوها طوال سنين حياتهم وبدلاً من أن يبدأ صغار السن دورة الحياة المعيشية منذ البداية ويقعون

في ذات الأخطاء لماذا لا تتم الاستعانة بخبرات تلك الفئة الثرية بحيث يبدأ الشباب من حيث انتهى الأكبر منهم.. ويستمر هؤلاء الأكبر في مسيرتهم العلمية الثرية فيعم ثراء الخبرة وحكمتها مع قوة الشباب وطموحاته بنفعه علي المجتمع ككل وحتى الطفولة التي ينظر البعض إليها كمجرد دميات للهو وإضاعة الوقت هي في الواقع كنوز مليئة بالقدرات الإبداعية الخام التي تنتظر من يجلبها ويستثمرها.

ذلك ما تقوم به المنظمات المعنية بالفعل من خلال رعايتها للفئات المشار إليها ولغيرهم وحتى الموهوبين الذين يمثلون موارد نادرة فقد اهتمت بهم تلك المنظمات لتقوم برعايتها وتوجيهها وفقا لمواطن التميز المكتشفة.

ومن أبرز ما تقدمه المنظمات المذكورة من خدمات تنمية للبشر هو احتضان الأطفال المحرومين من الرعاية الأسرية، وكأنها حضانات بشرية أعدت لحماية تلك الفئة من الانهيار الأخلاقي والهزال الوظيفي والمصرفي الذي يشكل منها قنبلة يمكن أن تنفجر علي مراحل لتصيب المجتمع بشظاياها المدمرة.

وكما جاء في إحدى الدراسات^(١٦)، قرر الفقهاء أن اللقيط نفس بشرية لها وجودها (ويوقع منها النفع) ومن ثم وجب علي من يجده أن يتولاه بالرعاية كما نص علي أن "مضيعه آثم، وأخذه غانم". واللقطاء مسئولية أساسية علي الدولة أو من يقوم بالنيابة. وذلك يوضح عظم ما تقوم به المنظمات المتطوعة بالعمل كأسر بديلة للقطاء، ليس فقط للفئات ذاتها ولكن كمساعدة بالغة الأهمية للدولة —التي فرض عليها الشرع المسئولية الأساسية للرعاية — فقد روى عمر بن الخطاب رضي الله عنه أنه قال لمن التقط طفلا: لك ولاؤه وعلينا نفقته". الواقع أن الدور التنموي للمنظمات في هذا الشأن لا

تقتصر فقط علي احتضان الفئات الحساسة، ولكن أيضا في تأهيلها علميا وعمليا لإعداد كوادر منتجة وفعالة للذات والمجتمع.

ومن الأمثال الأخرى لدور المنظمات التطوعية التنموية للبشر نعثر علي شكل بالغ التميز وهو رعاية المسجونين، بل وأسرههم، والأحداث أو الأطفال المعرضين للانحراف فإن كانت تلك الفئات عضو منبوذ في المجتمع فإن إهماله يمكن أن يؤدي إلى تكاثرهم (عن طريق التناسل واجتذاب الغير للتقليد) الذي يشكل بالتالي عاملا معوقا للنمو والتقدم. وعلي عكس ذلك، فإن تطوع بعض المنظمات لرعايتهم ورعاية أسرهم وتوفير برامج موجهة لزيادة قدرتهم التعليمية والاجتماعية والصحية والثقافية والتروحية .. بشكل صحيح كل هذا يمثل وسائل علاج للانحرف منهم ووقاية لذويهم ولبقية أفراد المجتمع من انتقال عدوي الانحراف إليهم بدرجة أو بأخرى.

والمنظمات المعنية يمكن أن تلعب دورها في تنمية البشرية من خلال تحسين أوضاع المنكوبين وقت الكوارث أو الأحداث الطارئة - ومن الأمثلة الهامة علي ذلك قيامها برعاية المهجرين بعد حرب يونيو ٦٧ حيث ساهمت في تنظيم الأحوال المعيشية للمهاجرين من أهالي سيناء وبور سعيد وغيرها من المناطق المصابة أو محل الخطر وقتها، كما كان لها دورا هاما في رعاية أهالي النوبة سنة ٦٣ وقت بناء السد العالي، وساهمت في توطين هؤلاء الأهالي في مناطق جديدة ومساعدتهم في التكيف مع حياتهم الجديدة وفي بدء حياتهم الاجتماعية والمعيشية بشكل صحي وإيجابي^(١٧).

والواقع أن ذلك الدور يمكن أن تلعبه المنظمات التطوعية في الوقت الحالي خاصة ونحن في عصر الامتداد العمراني والتوسع في إنشاء المدن الجديدة وإقامة مدن صناعية ومشروعات عملاقة في مدن بعيدة نسبيا عن

مناطق العمران المألوفة للشعب المصري مثل مشروع توشكى - هنا تأتي الحاجة الماسة لمنظمات تطوعية ذات خبرة خاصة لتشجيع الهجرة إلى تلك المناطق وإرشاد المواطنين عن كيفية الانتقال والاستقرار والتعايش فيها - ذلك ما يتطلب أبحاثاً لا يحتملها الحجم المحدود لدراستنا الحالية.

وحتى لا تأخذنا الاستفاضة النظرية من التعرض للواقع العلمي للدور التنموي للبشر، تنتقل إلى الجزء التالي والأخير من الدراسة لكي نستكمل الصورة التي بدأناها سابقاً من خلال التجارب التطبيقية المذكورة سابقاً.

٣-٣ الدور التنموي للبشر من خلال التجارب التطبيقية - نظرة انتقادية: تنمية القدرات البشرية الإبداعية:

اقترحت إحدى الدراسات حول الإنتاجية والإبداع في الوطن العربي^(١٨) أن تتولى المؤسسات الاجتماعية مهمة احتضان المبدعين خاصة من الأطفال للمحافظة على استمرار إنقاذ جذوة إبداعهم ولكن الدراسة ركزت على العائلة والمدرسة كأهم شكل لتلك المؤسسات الاجتماعية وهاهي دار المصطفى تولد في السبعينات لتقوم بدور الراعي الرئيسي للموهوبين مركزة اهتمامها على محدودي الدخل الذين يفقدون إمكانيات تنمية ما يتمتعون به من مواهب أو حتى الثقة التي تدفعهم إلى الإعلان عن وجودها لديهم ومن أجل تنمية قدراتهم قامت بتوفير الوسائل الأساسية اللازمة لترعرع تلك المواهب في شتى المجالات الفنية والميكانيكية والقيادية وغيرها، والواقع أن تلك التجربة لا تنطوي على مجرد رعاية مواهب متميزة ولكنها أيضاً تنتج فرص تكوين مجتمع نموذجي صغير متكامل القدرات وإعداده لتغذية المجتمع الكبير بالخبرات المتنوعة التي تساهم في تقدم عجلات التنمية الشاملة للمجتمع وللمواطنين كذلك.

تنمية ذوى الظروف الخاصة:

إذا كنا بصدد الحديث عن التنمية البشرية كاستراتيجية حتمية في الوقت المعاصر فمن باب أولى أن يعطى مزيد من الاهتمام لتنمية قدرات ذوى الظروف الخاصة والنهوض بأحوالهم حيث أنهم من أولى الفئات برعاية كل الفئات! ومن أهم أشكال الإعاقة التي توضح مدى الحاجة إلى رعاية خاصة تمكن الذين يعانون من أحدها أو أكثر من العيش الكريم بقدر الإمكان في الحياة: الإعاقة البصرية، السمعية، الكلامية، اللغوية، الجسمية، الحركية، التخلف العقلي، صعوبات التعلم، المشكلات الدراسية^(١٩) وتتطلب التنمية المستهدفة لتلك الفئة خمسة جوانب أساسية من الرعاية: الصحية، النفسية، الاجتماعية، التربوية، التأهيلية، الرعاية الثقافية.

وتعتبر الإعاقة العقلية أو الذهنية من أصعب أنواع الإعاقة حيث أن العقل هو النعمة التي ميز الله سبحانه وتعالى الإنسان بها. وأهم أشكال التخلف العقلي وعلاماته: عدم النضج، أو المعاناة من صعوبة في التعلم أو صعوبة التكيف الاجتماعي^(٢٠) ولقد أشارت دراسة أخرى^(٢١) إلى أن العلاقات الأسرية والعاطفية عوامل بالغة الأهمية في النمو السوي، وعلى عكس ذلك فإن نمو الطفل داخل مؤسسات أو ملاجئ يمكن أن تؤثر تأثيرا سينا على نموهم حتى لو توافرت لهم الرعاية الناجحة لأنها لا تضاهي رعاية الأسرة الأصلية.

وعلى جانب آخر فهناك كثير ممن يعانون من الإعاقة خاصة الذهنية منها لا ترحب أسرهم بتواجدهم معهم ويفضلون إدخالهم إحدى المؤسسات المتخصصة لاستقبال مثل تلك الحالات.

وقد يختلف الحال في جمعية "الحق في الحياة للمعوقين ذهنيا" المذكورة

سابقاً حيث أن مديري المؤسسة والمشرفين على ضيوفهما ممن يعانون من الإعاقة الذهنية هم من أهالي ذات الحالات ومن ثم فهم أكثر قدرة على فهم الحالات المترددة وعلى منحهم الجو الأسرى الكافي والملائم والمطلوب. ويزيد من أهمية تلك الجمعية أنها لا تكفى باحتضانهم لقضاء بعض الوقت اللطيف والممتع لهم فقط، وإنما تتميز أيضاً بأنها تساعد تلك الفئة الحساسة على تنمية قدراتهم الحياتية والتكسبية بحيث يصبحون أكثر قدرة على العيش كمواطنين طبيعيين غيرهم على قدر الإمكان وبحيث يتمكنون من تخفيف الكثير من عبء إعالتهم من الغير، بل إن الجمعية تتيح لهم من خلال خدماتها- فرصة الاستقلال بحياتهم أسوة ببقية أفراد أسرهم مع توفير فرص عمالة لهم بما يتلاءم مع قدراتهم وما من شك أن ذلك يعد من أوجه التنمية البشرية الفاعلة والمتميزة والتي يجب أن يعطى مزيد من الاهتمام لدعمها ولمزيد من التحسين لها.

تنمية الأيتام:

كما أوضحنا من قبل فإن افتقاد رب الأسرة يجعل الأبناء كريمة في مهب الريح خاصة إذا لم يكن قد ترك لهم ما يكفى لأعاشتهم، وإذا لم تكن الأم على درجة من الإحساس بالمسئولية والمقدرة الملائمة على تحملها بنجاح ويتدبر، وما من شك أن الأيتام يمثلون شريحة لا يستهان بها من المجتمع وهم ثروة بشرية إن أحسن إنباتها لا أصبحوا جزءاً من ثروات تراكمية للمجتمع كلها. وهناك كثير من المؤسسات الاجتماعية التي تفضل الاضطلاع بدور رعاية الأيتام وأسره خاصة وقد حث الشرع ليس فقط على رعايتهم اقتصادياً ولكن أيضاً على منحهم الحنان والعطف والأمان الذي لا شك يفقدونه في غياب رب الأسرة المسئول. وتشير التجربة المدرجة سابقاً لجمعية كفالة

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

اليتيم و(التنمية) بداءة من مسماها أنها تستهدف بالفعل الاضطلاع بمهمة التنمية البشرية لتلك الفئة الحساسة. وهي تقدم خدماتها في مجالات كثيرة منها اكتتاف اليتامى داخل الدار وتولى مسئوليتهم حتى الزواج مع تحمل مسئولية تعليمهم وعلاجهم وتوفير فرص وظائف لهم كما أنها تشجع أهل الخير على كفالة البعض، وأحيانا تذهب إلى أماكن تواجد اليتامى لتقديم مساعداتها.

غير أن من بعض المشاكل التي لوحظت هو عدم استقرار الأمهات البديلات وتغيرهن باستمرار، وكذلك فائتاء الأعياد والأجازات الرسمية يفرض على نزلاء الدار الذهاب إلى ذويهم الذين أحيانا ما يستقبلونهم بفتور أو بقسوة تضيق كل ما لا قوه من رعاية في الدار مما يتطلب دائما إعادة ترميم مشاعرهم المنكسرة. ولكن يعوض ذلك تبرع بعض أهل الخير بإقامة الحفلات لهم، واستضافتهم في رحلات رائعة وإقامة و مآدب فاخرة لهم من وقت لآخر، كما يتم أحيانا تبادل زيارات بين نزلاء الدار المتشابهة مما يعد محاولة جيدة لربط منتجي وعمال وقائدي المستقبل بمجتمعهم ولترسيخ عنصر الانتماء في أنفسهم.

التنمية التربوية الدينية:

الواقع أن البعد الديني يمثل عنصرا بالغ الأهمية للتنمية البشرية السليمة فالانحراف الديني يمكن أن يتسبب في غياب الضمير الذي يؤدي في النهاية إلى التوجيه والاستخدام السيئ والضرار للموارد البشرية وغير البشرية، بل وحتى إن استثمرت اقتصاديا بالشكل الذي يبدو صحيحا، فإن غياب الوعي الديني يمكن أن يؤدي إلى وجود سلوكيات مدمرة لكل الثمار الاقتصادية المادية التي يتمتع بها الفرد أو المجتمع ولنا في ذلك أمثلة واضحة من

خلال التأمل في أحوال كثير من الدول الكبرى التي انتشرت فيها الفساد والاحتراف والتفكك الأسرى فكثرت حوادث الاغتصاب والقتل (اللامبرور) والجماعات (الشيطنانية) الخ.

ومن ثم فالدور الذي تقوم به بعض المنظمات الأهلية في تصحيح المسارات المنحرفة من خلال التوعية الدينية الصحيحة دورا بالغ الأهمية خاصة في الوقت المعاصر الذي يسهل فيه اختلاط الثقافات العالمية بلا ضوابط ولا حدود. ومن مظاهر الدور التنموي الذي تقوم به الجمعية الشرعية للعاملين بالكتاب والسنة المحمدية تقديم الغذاء (الروحي) اللازم للإبقاء على النفس السوية داخل الإنسان من خلال تقديم خدمات وأنشطة متنوعة منها ما يستفيد منه النشء مثل مجموعات التقوية وتحفيظ القرآن ودور الحضانة، ورعاية وكفالة الأيتام على النحو السابق توضيحه -ومنها ما يفيد الكبار مثل تيسير رحلات الحج والعمرة بأسعار اقتصادية وخدمات متميزة وتولى مسئولية ذبح أضحيات عيد الأضحى وتقديم عطاءات بالمشاركة لمن يريد- كما تقدم خدمات نفيد الجميع من خلال المساجد التابعة للجمعية والمستوصفات العلاجية الشاملة مع إقامة صندوق للزكاة وجمع التبرعات لتوزيعها على المحتاجين بعد عمل دراسات حالة لهم حتى تصل التبرعات إلى مستحقيها الفعليين.

ومن التجارب الأخرى التي يمكن اعتبارها نموذجا تنمويا مثاليا للبشر من خلال تطبيق أحكام الدين وتوجيهاته فيما يتعلق بالتكافل الاجتماعي، تجربة قرية تفهنا الأشرف بمحافظة الدقهلية^(٢٢). فقد قامت بتوظيف جميع الطاقات البشرية في القرية لإعمارها وتكوين مجتمع إنتاجي متقدم متكامل الخدمات والأنشطة بحيث ساهم ذلك في حل كثير من المشكلات الاجتماعية

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

والاقتصادية التي يمكن أن تواجه أي مجتمع من فقر وبطالة ووقت فراغ وخلافات أسرية وغيرها، كما تم الاهتمام برفع مستوى الخدمات التعليمية والصحية والزراعية وغيرها، جنبا إلى جنب مع الاهتمام بنشر الوعي الديني الصحيح عن طريق دور الحضارة والمساجد واعتبار الدين "قاعدة أساسية" للحياة تفيد المسلم في حياته التعليمية والاجتماعية والمهنية.

تنمية الأسرة:

والأسرة في حديثنا الجاري قد لا تعنى مفهومها الدارج كآب وأم وأطفال طبيعيين ولكنها تتكون في المؤسسات الاجتماعية من الأطفال للقطاع أو اليتامى والأمهات البديلات المقيّات بشكل كامل مع هؤلاء الأطفال، وكل العاملين المستدمين بذات مكان الأطفال، وكافلوا هؤلاء الأطفال. وبطبيعة الحال يندرج مع هذا الإطار الأسرى المتبرعون وأمّهات الأطفال المقيمون بالمؤسسة اللاتي اضطررن لإدخالهن الدار لضيق ذات اليد وبقية أشقائهم المقيمين خارج الدار. ويمكن أن نطلق على ذلك الشكل في دراستنا مصطلح "الأسرة الاجتماعية" تميزا لها عن المسميان التقليديان وهما الأسرة النووية والأسرة الممتدة. والواقع أن "الأسرة الاجتماعية" تتواجد في أية منظمة تطوعية أهلية إذا ما احتوت على أفراد مقيمين فيها بصفة مستديمة، وتصبح تنمية الأسرة هنا شاملة لكل الأطراف المتعاملة في الخدمات الاجتماعية التطوعية المقدمة.. كل حسب حاجته وقدرته. ومن ثم فتحيلنا للوضع بمؤسسة المدينة المنورة يمكن أن يطبق على كل المؤسسات التي تحتضن أسرا اجتماعية بالمعنى المشار إليه توا.

وكما أوضحت البيانات السابقة فالمؤسسة تمارس الآن نشاطا محدودا

داخليا. وعدد من تتم رعايتهم من الأطفال اللقطاء. وفى عام ٩٦ صرح المسئولون عند زيارتنا الأولى للمؤسسة أنها تستقبل ٢٠ - ٣٠ طفلا حديث الولادة من اللقطاء وذكر أن رعايتهم في مدينة القاهرة أفضل لأنهم لن يحتاجوا سوى لأمهات بديلات تتولى كل منهن مهمة تربية ثلاثة منهم. بينما تتوفر كل الخدمات العامة حولهم من رعاية صحية وأمن الخ. أما في حالة الانتقال إلى العاشر من رمضان فسوف تضطر المؤسسة إلى استقبال عمالة أخرى مستديمة بالإضافة إلى الأمهات البديلات وذلك في مجال التمرريض والإشراف لضمان تقديم الخدمات الضرورية المرتبطة بهذا السن الصغير. وفى ذلك الوقت كان مرتب الأم البديلة المقيمة بالكامل يتراوح من ١٢٥ - ٢٠٠ جنيه. ويلاحظ أنه أرتفع حاليا إلى ٢٠٠ - ٢٥٠ جنيه حاليا كما صرح المسئول في مقابلتنا الأخيرة. وذلك يعنى أن المؤسسة تراعى ارتفاع معدلات التضخم - كما أن إقامة الأمهات البديلات بالدار بالكامل يعتبر دخلا إضافيا لهن ولكن بشكل غير مباشر خاصة وأنهن يقمن في مكان نظيف وراق ويتمتعن بذات الخدمات المتاحة للأطفال المقيمين بالدار. وما من شك أن تلك الإقامة المستديمة تتيح فرصة الارتباط الأسرى بين هؤلاء الأطفال وأمهاتهن البديلات. لكن يبدو وأن ذلك الارتباط ليس دائم بالفعل حيث تتغير تلك الأمهات بصفة مستمرة نتيجة لزواجهن أو لأي ظروف أخرى مما يؤثر على الشكل الأسرى الدائم الذي يستهدف أن يعيش الأطفال في كنفه. كما أن بعد المكان الذي سوف تنتقل إليه قريبا الأسرة الاجتماعية - في العاشر من رمضان - المقر الرئيسي للمؤسسة في مدينة نصر لاشك أن سيضعف عملية السيطرة الرقابية على النزلاء من الأطفال وعلى أمهاتهن البديلات اللاتى يتولين رعايتهم مما يمكن في النهاية أن يؤدي إلى ضعف الكيان الأسرى

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية

د. زينب صالح الأشوح

المستهدف، بل وإلى سوء تربية وتنمية الفئة المستهدفة وأن كان أحد المسؤولين قد أعلن أن ذلك شيئا قابلا للحل لأن هناك وسائل نقل تابعة للمؤسسة سوف تتولى القيام برحلات يومية للعاملين بالمؤسسة بالقاهرة من ناحية وبالعائش من رمضان من ناحية أخرى بحيث يتم بذلك التواصل الدائم بين جميع أعضاء الأسرة الاجتماعية محل الاعتبار.

وباستخدام بعض المؤشرات لتحديد الدور التنموي للمؤسسة المذكورة بشكل تقريبي في المجال البشري خرجنا بالنتائج التالية:

بالاستعانة بمؤشر تنوع الأنشطة التنموية نجدها تتحقق بالفعل كما يدلنا جدول (٢) السابق حيث لا تقتصر خدماتها على اللقطاء واليتامى فقط داخل المؤسسة، ولكنها أيضا تقدم إعانات يمكن أن تلعب دورها في التنمية البشرية إما بخلق وتنمية قدرات دينية علمية وغيرها (مثل تقديم إعانات للطلاب ولتحفيظ القرآن) أو مساعدات إعاشة لفئات ذوى مشاكل وظروف خاصة (مثل إعانات الشيخوخة وتلك المقدمة للفقراء في شكل مال أو طعام ..)، كما تقدم مساعداتها في حالات الطوارئ والظروف التي يجب تجاوزها بسلام حتى يستطيع من يواجهها الاستمرارية في الحياة بنشاط طبيعي (مثل إعانات الزواج، وإعانات المرض والأجهزة التعويضية، والعمليات الجراحية والأدوية والعلاج وتلك الممنوحة لعباري السبيل لمتضرري الحريق وإعانات كوارث الدول الإسلامية) وتزداد الأهمية التنموية للإعانات المذكورة بعد استحداث بند مستمر يتمثل في فتح دفاتر توفير للإيتام الذين ترعاهم المؤسسة حيث أن ذلك يمثل نوعا من تأمين حياتهم المعيشية المستقبلية كي يتمكنوا من مواصلة عيشهم في الحياة بشكل طبيعي. غير أن تتبّع تطور القيم الاجتماعية لإعانات المؤسسة لابد وأن يلاحظ تنذبذبية قيمها وانخفاضها في السنوات الأخيرة منذ

عام ١٩٩٦ ، ولو أن ذلك ممكن أن يرجع إلى تركيز الاهتمام على استكمال المشروع الكبير للمؤسسة في العاشر من رمضان والذي سيمثل المقرر الدائم للأنشطة التنفيذية للمؤسسة. ويلاحظ أن دورها الحالي في التشغيل والتكسب للغير مازال بالغ المحدودية بشكله المباشر حيث أن عدد العاملين الدائمين الحاليين بالمؤسسة لا يتعدى خمس موظفين وثلاثة أمهات بديلات وإن كان دورها هذا قد بدأ يتصاعد حيث أنها على وشك الانتقال إلى المقرر الدائم في العاشر من رمضان وقد حضرت إحدى الوظائف الجديدة وتوضح لي أن المؤسسة تهتم عند توظيفها بالحالات المتميزة. فعلى سبيل المثال، نجد أن مدير المقر الإداري بمدينة نصر كان يشغل منصبا قياديا مرموقا بإحدى الجهات الحكومية. وكما صرح بنفسه، فقد أحيل إلى التقاعد مؤخرا وأراد أن يقوم بعمل إيجابي فبدأ بتكليم التبرعات للمؤسسة ثم تطوع للعمل بها، وبعض الشباب العاملين أحدهم كان يعمل بالخارج وعندما قدم إلى مصر تعذر عليه الحصول على عمل ولكن تيسر له ذلك بالمؤسسة وبطبيعة الحال فإن المقرر الدائم للمؤسسة بالعاشر من رمضان والجهات الخدمية الملحقة (مبنى إسكان لإيواء ١٩٢ طفل وبه مطاعم ومغاسل، ومبنى إسكاني آخر لإيواء ٢٤٠ طفلا ومدرستين ابتدائي وإعدادي تسعان لعدد ٧٢٠ تلميذا في ٢٤ فصل وتتبعان الأزهر الشريف، وإدارة ومكتبه علمية وأربع ورش للتعليم المهني ومسجد يسع ٦٠٠ مصلى وملاعب رياضية تضمحلان ملعبا للسلة وآخر للكرة الطائرة بالإضافة إلى حدائق وأماكن أخرى للترفيه) كل تلك الجهات تتطلب عمالة كبيرة نسبيا ومتنوعة التخصصات والمؤهلات من إداريين ومدرسين وعمال ومدربي تربية رياضية ومعلمين فنيين وحرس أمن وعمال زراعيين ... الخ. وبالإضافة إلى العمالة الدائمة المتنوعة التي سوف تتطلبها وتستوعبها

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية

د. زينب صالح الأخوخ

المؤسسة من خلال ممارسة أنشطتها التوسعية في العاشر من رمضان، فهناك عمالة أخرى ساهمت بشكل غير مباشر في تشغيلها كعمالة مؤقتة وهى تلك التي ساهمت في إنجاز مباني المؤسسة وقامت بتأثيثها في مقرها الدائم. وذلك بالإضافة إلى أن الدورات التدريبية المزمع عقدها في الورش الإنتاجية في العاشر سوف تكون بمثابة تأهيل لنزلاء الدار لكي يصبحوا أفراداً ذوي خبرة ومهارة إنتاجية تكسيبه. كما أن أعضاء مجلس الإدارة والجمعية العمومية للمؤسسة، هم أصلاً ذوي نفوذ ومناصب مرموقة يمكن الاستعانة بها لتوظيف المحتاجين الذين يستعينون بخدمات المؤسسة ولو خارج الدار نفسها، أو حتى خارج الدولة حيث يلاحظ أن من بين هؤلاء الأعضاء بعض الأفاضل من المملكة العربية السعودية. أما عن انخفاض متوسطات الدخول للعاملين حالياً بالمؤسسة فقد يرجع إلى توجيه الاهتمام الأكبر لاستغلال موارد المؤسسة في إنجاز مشروعاتها الدائم بالعاشر. كما يمكن التغلب عليه من خلال إقامة بعض المعارض والمشروعات الاستثمارية بعد الانتهاء من المشروع الأساسي. وقد ترجع انخفاض متوسطات دخول الموظفين إلى أنهم منتدبين من جهات حكومية أخرى وليسوا موظفين دائمين. وكما أوضحنا من قبل فإن المربيات والمشرفات المقيمات مع الأطفال (أوضح مسئول آخر أنهن ٧ أمهات + ٣ دادة + حكيمة + مديرة) تقمن بالمؤسسة مجاناً بالإضافة إلى الحصول على المأكل وبعض الخدمات والسلع الأخرى مجاناً أيضاً ذلك الذي يعتبر جزءاً من الدخل الصافي.

وكما أتضح في آخر الفصل السابق، فالمؤسسة تحقق فوائض مستمرة في السنوات الأربع الأخيرة حتى أن قيمة الفائض قد قفزت إلى ٧٠٦٧١١٩ جنيه في عام ١٩٩٩ مما يطمئن على كفاءة المؤسسة في إدارة مواردها

المحدودة حتى وهى تقوم ببناء المشروع العملاق بمنطقة العاشر من رمضان. والخاصة، أن المؤسسات الاجتماعية تقوم بالفعل بدور هام في التنمية البشرية سواء من الناحية التربوية أو التعليمية أو التنقيفية أو التدريبية، كما أنها تقوم برعاية الشرائح المتميزة من الشعب مثل الموهوبين. أو تلك التي تعاني من ظروف متميزة مثل المعاقين ذهنيا. ولقد امتدت أنشطتها التنموية لإتاحة فرص العمالة والتوظيف ليس فقط لضيوفها ولكن أيضا للمتقاعدين القادرين على العمل والعطاء، ولكثير من الخبرات الأخرى سواء بشكل مباشر من خلال أنشطتها المتنوعة أو بشكل غير مباشر وموقت من خلال إقامة مشروعات جديدة تتعلق بها.

الخلاصة وبعض المقترحات للنهوض بالدور التنموي للمنظمات الأهلية:

تبين مما سبق أن المنظمات الاجتماعية الأهلية تنمو بشكل مضطرب خاصة في الآونة الأخيرة حتى أننا قد لا نكون مبالغين إذا ذكرنا أنها أصبحت تأخذ وضعاً (إحالياً) بدلا من الحكومة في التعامل مع كثير من المسائل ذات الأهمية القومية. ولقد أتضح لنا أنها تلعب دورا فعليا وفعالا في دفع عجلة التنمية الشاملة بوجه عام والتنمية البشرية على وجه أخص. وأن دورها في هذا المجال متشعب المواطن وللوسائل والمجالات كما أنها تشمل بمساهماتها شرائح متعددة من المجتمع خاصة تلك التي قد يغفل المجتمع والمخططون حقهم في الحياة الطبيعية المعيشية الكريمة مثل مجهولي النسب وذوى الظروف الخاصة والطاعنين في السن. فمثل تلك الشرائح وغيرها مازالت مناط تكلفة على المجتمع ويمكن أن تكتسب قدرات تتلاءم مع ظروفها بحيث تستحيل إلى مصادر للدخل على الأقل يكفى أو يقلل من النفقات المدفوعة على إعاشة تلك الفئات الحساسة. وعلى الرغم من ترايد التبرعات المدفوعة إلا

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

أنها تعاني من تذبذب قيمها وعدم ضمان ديمومة مصادرها. كما أن هناك مشكلة بالغة الخطورة وهي تغير الأمهات البديلة والعاملين بالكادر الإداري بالمنظمات المذكورة باستمرار، إما لأنهم يعملون تطوعاً ومن ثم فغالبا ما يعطونه أولوية أخيرة في جداول حياتهم المعيشية، أو أن ما يحصلون مقابلته على رواتب غير كاف لإعاشة كريمة لهم مما يضطرهم إلى اعتبار ذلك العمل شيئا مؤقتا وممرًا للعبور إلى وظائف أخرى أكثر ربحية. وعلى ضوء ما تقدم فهناك بعض المقترحات لتحسين الوضع المعنى والمستهدف نوجزها فيما يلي:

— من أجل تحسين الوضع المالي للمنظمات التطوعية، نوجه نداء إلى الجهات الإعلامية بعدم حصولها على مقابل للإعلان على الأنشطة التطوعية، واعتبار تقديم الخدمة الإعلامية والإعلانية المجانية لتلك الجهات التطوعية نوعاً من الزكاة والصدقة لمباركة أنشطة تلك الجهات الإعلامية.

— يوصى وبشدة أن يسمح القانون لتلك المنظمات بأن تأخذ شكل شركات مساهمة بشكل استثنائي ومحدد بأن تطرح أسهم لصغار المدخرين والمستثمرين وبحيث تضطلع تلك المنظمات بإقامة مشاريع استثمارية موجهة خصيصاً لتحسين دخول تلك الفئات، كما تعطى أولوية توظيف العاملين بها من بين أصحاب هذه الأسهم، فإن تحقيق ذلك الاقتراح ينطوي على عديد من المزايا المتداخلة التي تفيد بدورها في دفع عجلة التنمية البشرية لشريحة أعرض من فئات الشعب الحساسة — فذلك يتيح فرصة توسيع قاعدة الموارد التمويلية ومصادرها للمنظمات المعنية

وبالتالى فهي تساعد ذوى الدخول المحدودة لا خبرة استثمارية لهم والذين قد يفتقدون فرصا فعلية للعمالة وللتكسب، على استثمار أموالهم بواسطة هيئات اجتماعية أمينة تسعى لنفع المجتمع لا استغلاله كما يحدث عادة في المؤسسات الربحية الأخرى. ومن جهة ثالثة، فإن تشغيل المساهمين في تلك المشاريع الاستثمارية يمكن أن يساهم في تحقيق أفضل إنتاج ممكن حيث أن العاملين فيها هم مالكو جزءا من أسهمها، وستكون المصالح المشتركة لجميع الأطراف المتعاملة في تلك المشاريع عنصرا لنجاح مثل تلك المشروعات، وقد يزيد الأمر نفعا لو تم تسويق جزء من المنتجات والخدمات المستثمرة لتلك الأطراف المشاركة مع منحهم خصومات وامتيازات معينة عما يتاح للمستهلكين من العامة.

— كما يقترح منح المنظمة الواحدة الحق في ممارسة أكثر من ميدان نشاط طالما كانت الأنشطة متكاملة، وكذا يقترح أن تغطي بخدماتها فئات (متكاملة المواصفات والطباع والظروف)، فعلى سبيل المثال، لماذا لا تضم الدار الواحدة أنشطة لرعاية الأطفال وكبار السن بحيث يتبادل الفئتين مشاعر البنوة والأبوة الفعلية وذلك كما أوضحنا تفصيلا فيما سبق؟.

— وطالما أننا في عصر التكتلات وزيادة هيمنة الشركات الكبرى والشركات عابرة الجنسية على اقتصاديات العالم، يقترح ضم كل تخصص من الأنشطة الاجتماعية التطوعية في هيكل تنظيمي مؤسس واحد فمن شأن ذلك زيادة الموارد المتاحة وتحقيق التنسيق والتكامل بين أنشطتها.

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

— ولقد أشير في إحدى الدراسات^(٢٣) إلى أن من طبيعة مراحل التحول وجود نوع ما من (سيولة القيم). وأشد ما نخشاه أن تضيع الهوية الإسلامية والشخصية المصرية للكرامة المحصنة بينهما وبشرقيتهما مع غزو الثقافة الغربية المادية خاصة مع تقلص دور الحكومة المرتبط بسياسات الإصلاح الاقتصادي في مصر، لذا، فلا بد من الاهتمام بالجمعيات والمؤسسات الدينية وتلك المرتبطة بالمحافظة على الهوية العربية والتراث الشرقي المتحفظ ويجب أن يعطيها القانون قوى ملزمة بعض الشيء لحماية نظام التعليم المصري القائم على أسس الدين والأخلاق من أن يندثر في خضم أعاصير الاستغراب العاتية.

— كما يجب على المنظمات الاجتماعية أن تكثف مجهوداتها الآن لزيادة الوعي القومي بكيفية التكيف مع الجديد (ومن الأمثلة على ذلك التخصصية والعولمة والسكنى في المدن الجديدة) والفتام من ثدي الحكومة والانتقال بكفاءة للعمل في ظل مدرسة الحياة.

— هناك من يعانون من إعاقة جزئية، وعلى الجانب آخر هناك من حباهم بقدرات كاملة ولكنهم يعانون من بطالة كلية لتلك القدرات لماذا لا تنشأ جمعية تطوعية تسمى (القدرات التكميلية) تستقبل فيها الشباب العاطلين ليقدموا مساعدات تكميلية لمن يطلبها نظير أجر يمنح لهم من الجمعية (في حالة فقر طالب الخدمة)، أو من العملاء في حالة تيسر حالهم وكمثال على هذا الأقدام، ومن يعانون من "إعاقة الكتابة والقراءة" كحالة مرضية المنشأ، أو كنتيجة للإصابة بحادث أو بعجز آخر مثل فقدان

البصر أو الشلل ... الخ هؤلاء المبتلون يمثل تلك الإعاقة عادة ما يحملون قدرات عقلية فذة ويرغبون في استكمال تعليمهم الرسمي أو يستثمرون ما حباهم الله من ملكات إبداعية ويعرقل تحقيق رغبتهم العثور على أعمال تتناسب مع ما يعانون من عجز مع غياب متطوعين للكتابة بدلا منهم خاصة في أوقات الامتحان، وكذا لقراءة المناهج لهم. أرجو الاهتمام بذلك الاقتراح فهو جد خطير وهام للجميع.

المواش

- (١) أنور العربي، ١٩٩٩ ، صد ٣ — ٢٤ .
- (٢) الاتحاد العام للجمعيات والمؤسسات الخاصة، ١٩٨٣ ، صد ١٥ — ٣٢
- (٣) الإدارة العامة للجمعيات والاتحادات، ١٩٦٧ ، صد ٤٣٧ — ٤٤٢
- (٤) أماني قنديل، ٩٤ ، صد ٦١ ، وأجزاء متفرقة أخرى من الدراسة.
- (٥) أ. مصطفى دسوقي كسبة ١٩٩٧ ، الجزء الأول ، صد ٥ ، ٦ .
- (٦) الاتحاد العام للجمعيات والمؤسسات الخاصة، ١٩٧٩ ، صد ١٧ — ٢٥
- (٧) لمزيد من التفاصيل أرجع إلى أنور العربي، ٩٩ صفحات متفرقة.
- (٨) أماني قنديل ، صد ٩٤ — ١٠٣
- (٩) د. ماهر الصواف ، ١٩٩٧
- (١٠) د. زينب صالح الأشوح، ١٩٩٦ ، صد ١٦٣ — ٢١٧
- (١١) البنك الأهلي المصري، ١٩٩٨ ، صد ٨٢
- (١٢) د. إبراهيم العيسوي ، ١٩٩٥ ، صد ١
- (١٣) نادر فرجاني ، ١٩٩٤ ، صد ٥
- (١٤) د. حامد عمار، ١٩٩٥ ، صد ٣ — ٥
- (١٥) نادر فرجاني، ١٩٩٤ ، صد ٧
- (١٦) الاتحاد العام للجمعيات والمؤسسات الخاصة، ١٩٩٠ ، صد ٣ — ٥
- (١٧) الاتحاد العام للجمعيات والمؤسسات الخاصة، ١٩٨٣
- (١٨) د. حامد عمار، أغسطس ١٩٩٥ ، صد ٣٧.
- (١٩) د. إيلي كرم الدين ، مارس ١٩٩٧ ، صد ١٦

- (٢٠) حسين جلال عثمان ، ١٩٩٧ ، ص: ٥٢
- (٢١) لمزيد من التفاصيل أرجع إلى د. فاروق محمد صادق، يونيه ١٩٩٧
- (٢٢) لمزيد من التفاصيل أرجع إلى: د. محمد أحمد عيد الهادي، ١٩٩٧
- (٢٣) د. رفعت السيد العوضى، مارس ٢٠٠٠م

المراجع

- (١) أنور العربي، ١٩٩٩ ، قانون الجمعيات الأهلية، الصادر بالقانون رقم ١٥٣ لسنة ١٩٩٩، بدون ناشر، المبتكران، القاهرة.
- (٢) الاتحاد العام للجمعيات والمؤسسات الخاصة، ١٩٨٣، تاريخ العمل الاجتماعي في مصر — تأصيل برامج الرعاية الاجتماعية، المجلد الأول، القاهرة.
- (٣) د/ أماني فتدليل و د/ سارة بن نفيسة، ١٩٩٤، الجمعيات الأهلية في مصر، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، الأهرام، القاهرة.
- (٤) د/ حامد عمار، أغسطس ١٩٩٥، تقديم لمحوور القيم الاجتماعية والثقافية: الإنتاجية والإبداع في الوطن العربي" كراسات بحوث اقتصادية عربية (٣)، سلسلة التنمية البشرية (٢)، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة.
- (٥) د/ إبراهيم العيسوي ، أغسطس ١٩٩٥ تقديم محرر سلسلة كراسات التنمية البشرية، "التنمية البشرية والقيم الاجتماعية والثقافية، إعداد د/ منير بشور، كراسات بحوث اقتصادية عربية (٣)، سلسلة التنمية البشرية (٢)، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة.
- (٦) د/ سعد الدين إبراهيم ، ١٩٩٧ "حول إنعاش المجتمع المدني وتنشيط العمل الأهلي التنموي في مصر"، ندوة التقييم الاقتصادي والاجتماعي للجمعيات الخيرية الأهلية في جمهورية مصر العربية، ٢٩، ٣٠ أكتوبر ١٩٩٧ ، الجزء الأول، القاهرة.
- (٧) البنك الأهلي المصري، ١٩٩٨ ، النشرة الاقتصادية، المجلد (٥١)، العدد (٤)، القاهرة.
- (٨) تقرير التنمية البشرية (بالإنجليزية).

(٩) عبد العزيز بن علي الغريب، يونيو ١٩٩٨، "المتعادون ووقت الفراغ"،
المجلة العربية، (١٤)، الرياض.

(١٠) حسين جلال عثمان، مارس ١٩٩٧، "المعوقين تحت مظلة الاتفاقية
الدولية لحقوق الطفل" الحياة الطبيعية حق للمعوق، النشرة الدورية
العدد (٤٩)، السنة ١٤، مارس ١٩٩٧، اتحاد هيئات رعاية الفئات
الخاصة للمعوقين، القاهرة.

(١١) د/ ماهر الصواف، أكتوبر ١٩٩٧، "المشكلات التي تواجه الجمعيات
الخيرية الأهلية ودور التدريب الإداري"، ندوة التقييم الاقتصادي
والاجتماعي للجمعيات الخيرية الأهلية في جمهورية مصر العربية،
مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، القاهرة.

(١٢) أ. مصطفى دسوقي كسبة، ١٩٩٧، "مفهوم المجتمع المدني والمنظمات
الغير حكومية - والمداخل المختلفة لها، ندوة التقييم الاقتصادي
والاجتماعي للجمعيات الخيرية الأهلية في جمهورية مصر العربية، ٢٩،
٣٠ أكتوبر ١٩٩٧، الجزء الأول، مركز صالح كامل للاقتصاد
الإسلامي، جامعة الأزهر - القاهرة.

(١٣) د/ منير بشور، ١٩٩٥، "التنمية البشرية والقيم الاجتماعية والثقافية"
كراسات بحوث اقتصادية عربية (٣) سلسلة التنمية البشرية (٢)،
أغسطس ١٩٩٥

(١٤) نادر فرجاني، ديسمبر ١٩٩٤، التنمية البشرية في مصر - رؤية
بديلة، المشكاة، القاهرة.

(١٥) يحيى حسن درويش، ٨٩، تاريخ العمل الاجتماعي التطوعي في
المجتمع المصري" مؤتمر التنظيمات الأهلية العربية، ٣١ أكتوبر - ٢
نوفمبر ٨٩، مركز البحوث الاجتماعية والجنائية، القاهرة.

دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر : دراسة تطبيقية
د. زينب صالح الأشوح

(١٦) د/ زينب صالح الأشوح، ١٩٩٦ ، "محو الأمية الدينية بين المتعلمين المسلمين (منظور اقتصادي إسلامي تربوي مشترك)، مؤتمر تطوير مناهج التربية الدينية الإسلامية في التعليم العام بالوطن العربي، ٢٩ - ٣١ مايو ١٩٩٦، رابطة الجامعات الإسلامية، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي - جامعة الأزهر، المحور الخامس ، القاهرة.

(١٧) الاتحاد العام للجمعيات والمؤسسات الخاصة بالقاهرة، ١٩٨٣، تاريخ العمل الاجتماعي في مصر - تأصيل برامج الرعاية الاجتماعية، المجلد الأول، القاهرة.

(١٨) الاتحاد العام للجمعيات والمؤسسات الخاصة، ١٩٧٩ ، تقويم الجمعيات والمؤسسات الخاصة على مستوى الجمهورية، القاهرة.

(١٩) الإدارة العامة للجمعيات والاتحادات، ١٩٦٧ ، بحث تقييم الجمعيات والمؤسسات الخاصة على مستوى الجمهورية، وزارة الشؤون الاجتماعية، القاهرة.

(٢٠) د/ محمد أحمد عبد الهادي ، ١٩٩٧، تنمية المجتمع المحلي نموذج إسلامي ، دراسة تحليلية - لتجربة قرية تفهنا الأشراف بمحافظة الدقهلية، الطبعة الأولى، القاهرة.

(٢١) د/ ليلي كرم الدين، مارس ١٩٩٧، "الاتجاهات الحديثة في رعاية الأطفال المعوقين" ، الحياة الطبيعية حق للمعوقين، النشرة الدورية العدد (٤٩)، السنة ١٤ ، اتحاد هيئات رعاية الفئات الخاصة والمعوقين.

(٢٢) د/ فاروق محمد صادق، يونية ١٩٩٧، "الحرمان والإثراء وعلقتهما بالتخلف العقلي" الحياة الطبيعية حق للمعوق، النشرة الدورية، العدد (٥٠)، السنة ١٤ ، اتحاد هيئات رعاية الفئات الخاصة والمعوقين.

(٢٣) د/ رفعت السيد العوضي، مارس ٢٠٠٠ ، "جوانب اقتصادية واجتماعية للفساد الاقتصادي مع دراسة عن بعض صوره كما جاءت في القرآن الكريم" ، ندوة الفساد الاقتصادي : الواقع المعاصر والعلاج الإسلامي، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، القاهرة.

استراتيجيات التدخل الحكومي وآليات

التنافسية الصناعية

دروس مستفادة من تجربة شرق آسيا

دكتورة/ هدى خيرى عوض^(١)

(١) مقدمة البحث:

ما من تجربة جذبت أنظار العالم بقدر ما جذبت تجربة دول جنوب شرق آسيا.. ففي غضون ثلاثة عقود انتقلت هذه الدول من قائمة أفقر دول العالم إلى تصنيفها باعتبارها دولاً صناعية..

ولأن النجاح تركّز ولازال فى هذه المنطقة، فقد حاول العديد من الاقتصاديين سواء فى العالم المتقدم أو النامي الخروج بدروس من هذه التجربة بحيث يمكن محاكاتها فى بقية العالم النامي.. والواقع أن التجربة الآسيوية فريدة وغنية فى آن معاً بحيث يمكن أن يجد فيها كل باحث ما يبحث عنه سواء بسبب اختلاف المسار الذى اختطته كل دولة من دولة مجموعة شرق آسيا، و بسبب طبيعة السياسات التى صممتها ونفذتها كل دولة على حده.

هناك العديد من الاختلافات الهامة بين مجموعة دول شرق وجنوب شرق آسيا، فعلى سبيل المثال هناك بعض الدول التى اختارت درجة ملموسة من التدخل الحكومي، بينما لم تختار دول أخرى ذات النهج، لذا فالأمر المنطوق عليه بين أغلب الدراسات حول التطور الاقتصادي فى المنطقة أنه ليس هناك

(١) مدرس بقسم الاقتصاد - كلية التجارة (بنات) جامعة الأزهر

نموذج شرق آسيوي واحد يكمن وراء النجاح الملحوظ الذى تحقق، ولا ينفى هذا أن هناك عدداً من السمات التى تجمع بين السياسات الاقتصادية فى هذه المنطقة وهو:

- ١- تمسكها بتوازن ملحوظ فى اقتصادها الكلى
- ٢- التطوير المستمر لمواردها البشرية
- ٣- انفتاحها على السوق الدولى.
- وربما الأمر الأكثر أهمية وراء ذلك كله هو
- ٤- وجود درجة عالية من البرجماتية فى عملية صنع السياسة الاقتصادية.

وتعنى هذه البرجماتية أمرين^(١):
الأول أن صنع السياسة الاقتصادية لا يتم وفقاً للالتزامات أيديولوجية محددة.

ثانيهما أنه يمكن الرجوع بسرعة عن بعض السياسات إذ ما ثبت فشلها فى تحقيق الهدف المأمول. وتبقى الحقيقة الواضحة من أن الأداء الاقتصادي فى شرق آسيا كان على مدى ربع قرن ١٩٦٥ - ١٩٩٠ أفضل من نظيره فى بقية الدول متوسطة ومنخفضة الدخل.

(٢) مشكلة البحث:

سبق الإشارة إلى أن الخبرات التنموية لدول شرق آسيا التى درج المراقبون على وصفها النمرور الآسيوية، هى خبرات غنية بالدروس، وبعض هذه الدروس يدور حول مدى فاعلية إستراتيجيات التدخل الحكومى فى تحقيق تفوق الأداء الاقتصادي التنموي واستخدام شتى الطرق والوسائل لإيجاد مزايا

تنافسية للصناعات ذات القواعد الإنتاجية الضخمة والتي تمكنها من اقتحام الأسواق العالمية، وسوف يتناول البحث تلك النقاط.

(٣) الهدف من البحث:

إبراز أهمية دور الحكومة فى:

(١) وضع إستراتيجيات تنمية طويلة الأجل.

(٢) صنع وتدعيم آليات التنافسية الصناعية.

(٤) منهجية البحث:

اعتمد البحث على المنهج التحليلي لبيان مدى فاعلية إستراتيجيات التدخل الحكومي وذلك عن طريق:

١- تحليل الإطار العام لتخطيط تنموي طويل الأجل استمر تطبيقه طيلة ثلاثة عقود في كوريا.

٢- تحليل فاعلية إستراتيجيات التصنيع والتي ساهمت بشكل جوهري في خلق مزايا التنافسية الصناعية وهى سياسة الكفاية الذاتية (AIP) وسياسة التنافسية الصناعية (CIP).

٣- تحليل أهم آليات خلق وتدعيم مزايا التنافسية الصناعية من خلال الواقع التطبيقي.

خطة البحث:

تشمل الدراسة المباحث التالية:

المبحث الأول: النظرية الحديثة فى الاقتصاد الدولي ومفهوم التنافسية.

المبحث الثاني: السياسات الاقتصادية المبتكرة.

المبحث الثالث: فاعلية إستراتيجيات التصنيع: (AIP) و (CIP).

المبحث الرابع: آليات خلق المزايا التنافسية.

المبحث الخامس: بعض الدروس المستفادة.

المبحث الأول

النظرية الحديثة فى الاقتصاد الدولي

مفهوم التنافسية

لم تعرف التنافسية الدولية بشكل جيد فى الأدب الاقتصادي، وفقاً للنظرية التقليدية للتجارة العالمية لم يكن هناك علاقة واضحة بين أسعار المنتج (أو العنصر) - بالدول التى تعمل فى إطار من الحماية-، وحجم أو تكوين المنتج من الصادرات فى ظل التجارة الحرة.

وعلى أية حال فإن "النظرية الحديثة فى الاقتصاد الدولي" تركز على أهمية الابتكار والتطوير وزيادة وفورات النطاق كمصادر للمزايا النسبية فى التجارة الدولية. هذه النظرية تدمج المنافسة الكاملة فى نظرية التجارة الدولية باعتبارها محرك أساسي تجاه المنتجات الفائقة التميز والسلع ذات الكثافة التكنولوجية مثل الطائرات العملاقة، المنتجات الإلكترونية، والمنتجات الدوائية الجديدة التى تصدرها الدول الصناعية المتقدمة بشكل رئيسي^(٢).

وقد ركز Michael Porter على الابتكار والتجديد والتخطيط الاستراتيجي ذو التوجه الخارجي.

وقد بين أن أحد أشكال التنافسية تتبلور من خلال التكامل فيما بين مجموعة من المنشآت الفردية واعتبره ركيزة أساسية للمزايا "التنافسية" للدول، وهو ما تطلق عليه النظرية حجر الزاوية للتنافسية وتكشف تلك الركيزة عن عدة محددات للمناخ التنافسي الذى تواجهه المنشآت تتمثل فى:

عنصر السوق وظروف الطلب ومدى اتساع وقوة الروابط التكاملية أى درجة التكامل. وكذا التكنولوجيا الخاص بالمنشأة، المهارات والإستراتيجيات الإدارية، الإستراتيجية الحكومية وتتضمن: الإستراتيجيات المشجعة أو على الأقل تلك التى لا تحد من دخول المنشآت المنافسة وكذلك إستراتيجية تطوير المنتجات.

ويقصد بإستراتيجية تطوير المنتجات حزمة التعديلات التى تبادر الشركات الصناعية بإدخالها على المنتجات بحيث تتواءم مع الأهداف التسويقية طويلة الأجل وتشمل بذلك كل من التطورات التجارية والفنية وترتبط بكل من التنوع والتشكيل، وكذلك استبعاد منتجات بعينها أو إضافة منتجات جديدة، وهذه الإستراتيجية من أكثر الإستراتيجيات أهمية بالنسبة للصناعات التحويلية والتى تضم العديد من المنتجات.

وفى ظل اتفاقية الجات والتكتلات الدولية سيكون لهذه الإستراتيجيات أهمية كبرى للدول النامية. ذلك أن القدرة على المنافسة الدولية على المدى الطويل هو مفهوم مخالف للمركز التنافسي المتمثل فى أداء التجارة الخارجية، وهو مفهوم يشير إلى إمكانيات الدول على تحقيق نمو على المدى الطويل وإقامة هيكل صناعية وتركيبية من الصلادات القادرة على النفاذ والتى تتواءم بصورة مرنة مع أنماط الطلب العالمى المتغير أى أنه مفهوم متعدد الأبعاد وتتدخل فيه عوامل عديدة تحدد الموقف التنافسي الحقيقى لوحدة الإنتاج الاقتصادية فى الدول المختلفة. وقد أعطت النظرية الحديثة للنمو أهمية كبرى لأنشطة البحث والتطوير (R&D) وتراكم المعرفة^(٣).

وهذا النموذج الريادي للتنافسية والذي طرحه بورتر، معروف لدى الاقتصاديين الذين اتجهوا بالبحث والتمحيص إلى العديد من النظريات والتي تتعلق بمصادر المزايا التنافسية.

وعلى كل فإن المقصود بالتنافسية الدولية هو: قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات يمكنها التنافس بنجاح فى الأسواق العالمية، وتحقيق فى نفس الوقت ارتفاعاً فى متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي لرعاياها، والحفاظ على هذا الارتفاع⁽⁴⁾.

وتجدر الإشارة إلى أن التنافسية بين الدول تختلف وبشكل جذري عن مثلتها بين المنشآت فهي تتحقق للمنشأة الفردية من ربحية أو نفقات أقل لنتائج أكثر كفاءة، فى حين أن تنافسية الدولة ينبغي أن ينظر إليها كإضافة للرفاهية العالمية وتبقيق أدنى تكلفة ممكنة لمنتجاتها بالمقارنة بالدول الأخرى.

وتنبثق الرؤيا الديناميكية للتنافسية من فهم وإدراك تام لمدى مسئولية السياسات الاقتصادية غير الملائمة وكذلك المؤسسات عن تراجع معدلات النمو وضعف الأداء التصديري لبعض الدول الصناعية والدول الأقل نمواً.

وتدعى نظرية النمو والدراسات القياسية الحديثة لأنماط النمو عند مستويات مختلفة من الدخل أنه من المأمول والمتوقع للدول الأقل دخلاً والتي اعتمدت حال نشأتها على قواعد اقتصادية وتكنولوجية ضعيفة أن تحقق نمواً اقتصادياً سريعاً فى ظل سياسات ومناخ اقتصادى أكثر تحملاً فوق الدول المتقدمة والتي تعمل بالفعل من مستويات مرتفعة من الكفاءة الاقتصادية والتكنولوجية الأحدث⁽⁵⁾

ويتجه تلك الآراء إلى أن تحقيق هذا النمو المتصارع بالدول الأقل دخلاً ينبغي أن يصاحبه تدعيم التنافسية الدولية والتي تركز على ارتفاع مستوى الكفاءة اقتصادياً أو الإنتاجية الكلية للعوامل.

المنهج الذى تم استخدامه لقياس التنافسية الدولية تمت صياغته ليتفق فى محدداته الرئيسية مع منهج منتدى الاقتصاد العالمى، ويركز المنهج المستخدم على المؤسسات السياسية الاقتصادية بغرض تقييم القدرات التنافسية للدول المختلفة بالإضافة إلى العوامل التى أشارت إليها النظرية الحديثة للنمو الاقتصادى.

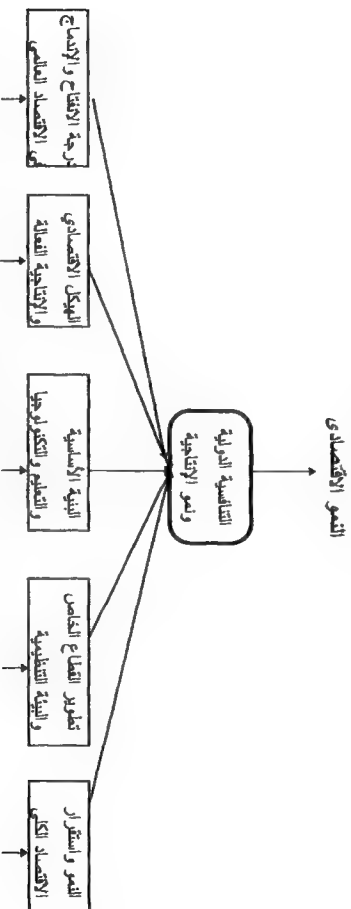
وبشكل أكثر تحديداً فقد تم استخلاص هذا المنهج من تقييم لبرنامج الإصلاح الاقتصادى لخمسة عشر دولة نامية بالشرق الأوسط وشمال أفريقيا وشرق أوروبا وأمريكا اللاتينية، وشرق آسيا.

ولعل أهم المحددات التى تم التوصل إليها تتمثل فى الآتى^(١).

- ١- النمو والاستقرار الاقتصادى الكلى.
- ٢- تطوير القطاع الخاص والبيئة التنظيمية.
- ٣- البيئة الأساسية والتعليم والتكنولوجيا.
- ٤- الهيكل الاقتصادى والإنتاجية والكفاءة.
- ٥- درجة الانفتاح والاندماج فى الاقتصاد العالمى.

الشكل التالى يوضح إطار يشمل العلاقات بين كل من النمو الاقتصادى، ونمو الإنتاجية والتنافسية الدولية، وتتمثل مصادر التنافسية فى عدة عناصر منها استقرار الاقتصاد الكلى والتعليم والتكنولوجيا ودرجة الانفتاح والاندماج فى الاقتصاد العالمى.

وتمثل العلاقات الديناميكية الأستراتيجية وهي الإنتاجية والتنافسية الدولية والتي يمكن أن تتحقق ليس فقط عن طريق التراكم التقليدي لنواتج العناصر ولكن أيضاً عن طريق التغير التكنولوجي والتجارة الدولية والتدفقات الدولية لعناصر الإنتاج. وبشكل أكثر تحديداً ففي ظل العولمة يمكن أن تزيد الدولة من معدلات نمو الإنتاجية والتنافسية الدولية، كما تتأثر وبخطى أسرع المزايا التنافسية المزمع تحقيقها من خلال المؤسسات والسياسات الاقتصادية التي تؤدي إلى التدفق الحر للسلع والموارد والمعلومات والتكنولوجي الأحدث سواء داخلياً وعبر الحدود الدولية.



شكل (١) : النمو الاقتصادي والتنافسية الدولية

The International Competitiveness of Egypt in Perspective, Op. Cit, p. 10.

المبحث الثانى

السياسات الاقتصادية المبتكرة

اتجهت حكومات بعض دول شرق آسيا - كوريا - إلى تطبيق سياسات اقتصادية مبتكرة وتعتمد على مجموعة من البرامج التنموية المخططة "خطط خمسية" تتواصل إلى سبع مراحل متتالية^(٧):

الخطوة الخمسية الأولى (١٩٦٦-٦٢):

اتجهت إلى تخفيض قيمة العملة لى تعكس معدل صرف القيمة السوقية للعملة، مما أدى إلى الزيادة الحادة فى معدلات الفائدة فى المؤسسات البنكية ومن ثم حفز تدفق رأس المال الأجنبى لمواجهة عجز المدخرات المحلية. وصياغة تلك السياسات والتي تبلورت من خلالها نظرية اقتصادية مستحدثة، تعتبر مسلكاً جديداً على السلطات الحكومية آنذاك، حيث حددت ووضعت منهجاً جديداً للتنمية الاقتصادية، وقد أتت هذه السياسات فى مجملها بنتائج ناجحة تستحق الإيضاح بشكل أكثر تفصيلاً:

أولاً: إصلاح نظم الصرف فى مايو ١٩٦٤، لا يشتمل هذا فقط على إعادة تقييم القيمة المتوسطة للعملة، ولكن أيضاً وضع نظم موحدة لتقلبات معدلات الصرف، ومع ذلك فلم يقصد بهذا صياغة سياسة حرة للواردات حيث نجد أن الحكومة قد دعمت نظم حصص الواردات ووضعت نظم خاصة للتعريف. وفرضت تعريفه مرتفعة على السلع الاستهلاكية أى أنها وضعت سياسات تدعم الصادرات وتحد من الواردات فى آن واحد.

ثانياً: ارتفعت معدلات الفائدة على حسابات الودائع الادخارية بشدة فى سبتمبر عام ١٩٦٥ من ١٥٪ إلى ٣٠٪، وارتفعت معدلات الإقراض تبعاً لزيادة المدخرات، وقد نتج عن ارتفاع كفاءة استخدام القروض وزيادة معدلات الفائدة زيادة كبيرة فى الودائع من المدخرات، ونقل أموال ضخمة من نظم التمويل غير المنظم إلى التمويل المنظم.

لم يكن الهدف من زيادة معدلات الفائدة زيادة المدخرات للتمويل فقط، ولكن أيضاً لتحسين كفاءة استخدام الأرصدة الدائنة للبنوك، لذا فقد ساهمت سياسة معدل الفائدة المرتفعة فى رفع كفاءة استخدام قروض البنوك واستقرار الأسعار.

إلا أن الجانب السلبي يتمثل فى: التدفق الهائل لرأس المال الأجنبى، فقد زاد معدل الإقراض بشدة فى البنوك المحلية، تنافست المنشآت المحلية فى اقتراض رأس المال الأجنبى وبمعدلات مكدنية للغاية.

لذا فإن صياغة سياسة لمعدل الفائدة ساهم فى زيادة معدل ودائع المدخرات واستقرار الأسعار، وكذلك زيادة تدفق رأس المال الأجنبى، هذه العوامل مجتمعة أدت إلى زيادة مستوى الاستثمار الممكن أو المحتمل. وبهذه الإجراءات فقد تخلت الحكومة عن سياسات مارستها خلال فترة الخمسينات. وتدرجياً تساوت تلك المعدلات مع نظيرتها السائدة بالسوق، أى أن الحكومة قد طورت من عمل آليات الثمن فى سوق التمويل وسوق الصرف الأجنبى ووضعت الأساس لتصدير يؤدي إلى نمو اقتصادى.

ثالثاً: استدعى تدعيم تدفق رأس المال الأجنبي، توجهات حكومية للبنوك المحلية المملوكة للحكومة لضمان ما اقترضته المنشآت المحلية، وكذلك ضمان تحويل الأصل والفوائد للاستثمار الأجنبي المباشر.

كذلك فقد تم استبعاد التقدير الفعلى لرأس المال الأجنبي المتدفق عند تقدير الموازنة العامة للخطة الخمسية الأولى.

وقد ثبت نجاح سياسة تشجيع المنشآت على اقتراض رأس المال الأجنبي، حيث تم تشغيل العمالة، وتصنيع وبيع منتجات كثيفة العمل وتحقيق عوائد مرتفعة للغاية.

كذلك فإن انخفاض معدلات الأجور الذى يرجع إلى العرض غير المحدود من العمالة، جعل تأسيس وإنشاء الصناعات كثيفة العمل خلال تلك الفترة ذو قيمة تنافسية فى السوق العالمى.

وفيما يتعلق بالتكنولوجيا التى استخدمها المنظمون فقد كانت غنى مضمها بسيطة ومعروفة جيداً. بالإضافة إلى تمام التأكد من الطلب على المنتجات فى السوق العالمى. حيث غالباً ما يتم تداول الصادرات فى أسواق منافسة كاملة، ويظل العنصر الحاكم للمصدر هو تكلفة الإنتاج.

وتعتمد الفلسفة الأساسية للخطة الخمسية الأولى على ما وضعته الحكومة من قواعد أساسية تمثل إستراتيجية لسياسة صناعية تنافسية يمكن تلخيصها فيما يلى:

١- ضرورة أن تتم التنمية الاقتصادية من خلال قاعدة صناعية، تؤسس فى مراحلها الأولى على الصناعات الخفيفة لزيادة معدلات الدخل والتشغيل،

ويتم تأسيس الصناعات الثقيلة والكيمائيات باعتبارها ركيزة أساسية للهيكل الصناعى القوى.

٢- تتم التنمية الاقتصادية تحت سيطرة الحكومة وفى إطار من الضوابط، وعلى الحكومة أن تحدد اتجاه السياسات وفقاً لتخطيط التنمية الاقتصادية وتتحقق أهدافها جزئياً من خلال آليات السوق ومن خلال الاستثمار والتمويل الحكومى.

وقد تستخدم الحكومة وسائل أخرى فضلاً عن آليات السوق لتدعيم الصناعات الأولية.

٣- على الرغم من امتلاك وإدارة القطاع الخاص للمنشآت الصناعية، إلا أن الحكومة يمكنها أن تستكمل وتستبدل القرارات الخاصة التى تتعلق بالاستثمارات الرئيسية.

٤- لكى يتم تمويل الاستثمارات اللازمة للتنمية الاقتصادية، ينبغى أن يودى تدفق رأس المال الأجنبى إلى زيادة معدلات التشغيل، وسداد الديون الخارجية، كما يأتى زيادة الصادرات على قمة الأولويات من بين مقومات السياسة الاقتصادية.

٥- يحتل النمو كأحد معايير التنمية الاقتصادية موضع الصدارة، يليه إصلاح التفاوت فى توزيع الدخل وعدم توازن التنمية الصناعية عبر المناطق الجغرافية، وذلك لما يستحقه معيار النمو من الاهتمام من بين تلك المشكلات، ومن الطبيعى والمقبول أن يصاحب معدلات النمو المرتفعة بعض التضخم.

هذه المبادئ الخمس المذكورة آنفاً تعد الإستراتيجية الأساسية التى تبنتها الحكومة خلال فترة الستينات والسبعينات. وقد لا تبدو تلك الإستراتيجيات

جديدة فى الوقت الراهن، إلا أن ما اشتملت عليه من ركائز تبدو مستحدثة على الفكر الاقتصادى حينئذ، ذلك أن التوجه إلى التصنيع كان هو الهدف النهائى للسياسات الاقتصادية للحكومات خلال هذين العقدين: سلطة الحكومة والديموقراطية كإنا وجيهين لعملية واحدة، ويدور الجدل ويرتكز حول البحث عن وسائل وطرق النفاذ إلى الخارج، وإيجاد أساليب مستحدثة يركز عليها التصنيع من خلال وضع تخطيط حكومى يؤكد على النمو كهدف أساسى.

استراتيجيات التنمية المتواصلة:

الخطة الخمسية الثانية (٦٧-١٩٧١)

وفىما يتعلق بما تم إنجازه خلال هذه الخطة فهو يركز على ما تمخضت عنه الخطة الأولى من إنجازات من أهمها:

ما تحقق لمنشآت الصناعات الثقيلة والتي اعتمدت على رأس مال أجنبى فى الستينات من أرباح هائلة من منتجات الصناعات النمطية ذات التكنولوجيا البسيط، الأمر الذى أدى بالتالى إلى زيادة تدفق رأس المال الأجنبى وبشكل سريع أثناء الخطة الثانية لذا فقد ساهم رأس المال الأجنبى بدور حيوى فى تأسيس عمليات التصنيع، وذلك لدرجة أن تنافس المنشآت الصناعية للحصول عليه أدى إلى حدوث فائض منه فى مناطق صناعية معينة وخسارة لبعض المنشآت.

ولعل أهم الخصائص المميزة لتلك الفترة هو نمو الصادرات وبمعدل سنوى متوسط مقوماً بالدولار يصل إلى حوالى ٣٥,٢٪ وهو الأمر الذى فاق كل التوقعات.

وفى عام ١٩٧١ آخر عام للخطة، كان حجم الصادرات الفعلى أكثر من ضعف المقادير المخططة. على كل فإن زيادة الصادرات كان مصحوباً بزيادة مقادير ضخمة فى الواردات نتج عنه تزايد العجز التجارى، وهو أمر يصعب تجنبه. لذا فإن معظم المنشآت الصناعية سواء العاملة فى مجال التصدير أو تصنيع بدائل الواردات كانت مشغولة فى عمليات تجميع الواردات من المنتجات النصف مصنعة حيث فاقت الواردات من السلع الوسيطة كثيراً السلع الاستهلاكية المصنعة.

وقد وجد أن التدخل الحكومى المباشر فى الاقتصاد القومى كان نادراً مع بداية الخطة الثانية. إلا أنه ومع بداية النهوض بالصناعات الثقيلة والكيمائية اتسع مجال التدخل الحكومى، وتم تأسيس عدد ضخم من البنوك الخاصة آنذاك كما ألزمت الحكومة البنوك التجارية إقراض المستثمرين فى الصناعات الثقيلة والكيمائية وبمقادير ضخمة.

الخطة الخمسية الثانية سارت على نفس نهج الإستراتيجية الأساسية للتنمية الموضوعية أثناء الخطة الخمسية الأولى، حيث لم يتغير المناخ المحلى والدولى بشكل جوهري. وفيما يلى ملخص لأهم الإنجازات التى نتجت عن تطبيق تلك الإستراتيجية:

التصنيع:

كانت عملية التصنيع خلال تلك الفترة أسرع خطى من سابقتها، ويمكن قياس ذلك من مساهمته فى الناتج القومى الإجمالى، حيث انخفضت نسبة الصناعات الأولية من ٣٤,٨٪ إلى ٢٧,٢٪ بينما تزايدت النسبة من التعدين والتصنيع من ٢٠,٥٪ إلى ٢٢,٥٪.

العمالة:

تزايد العمالة فى قطاع الصناعة إلى حوالى ٦٠٪ أثناء تلك الفترة. شهدت هذه الفترة أيضاً التحول من الصناعات الخفيفة إلى الثقيلة والتي تشمل: صناعة البتروكيماويات، المعدنية والصلب، بينما تم استخدام الاستثمار الممكن والذي أمكن تقديره فى الصناعات الأساسية مثل الأسمنت والصلب والمخصبات.

الضوابط التشريعية:

أثناء تلك الخطة بُدِل الكثير من الجهد لوضع ضوابط محددة لتكون عوامل مساعدة فى تحقيق تطوير كل من صناعة الآلات وصناعة السفن، الصناعات الكهربائية والإلكترونية والصلب والبتروكيماويات وكذلك تطوير العديد من المناطق الحرة. تلك الجهود التشريعية قد أيدت دور الحكومة الذى تصاعد وحدد بوضوح سياسة التصنيع التى تهدف إلى تطوير الصناعات ذات الكثافة التكنولوجية ومرونة الدخل المرتفعة.

الربحية:

الربحية كمعيار لنجاح العديد من الشركات أعطى للحكومة الثقة فى قدرتها على مواصلة سياسة الاستثمار والتصنيع المخطط.

إنشاء الصناعات الثقيلة والكيميائية:

الخطة الخمسية الثالثة (١٩٧٢ - ١٩٧٦)

فإن أهم ما تميزت به هو: ارتفاع معدلات نمو كل من الناتج القومى الإجمالى والصادرات، والذي يرجع فى معظمه إلى سياسة تأسيس الصناعات

الثقيلة والكيميائية وتطوير هيكل الصادرات فى خضم التغيرات السريعة للمناخ الاقتصادى على الصعيدين المحلى والعالمى. وفى ظل تلك المتغيرات السريعة قد بات واضحاً أن كفاءة الاستثمار أخذت طريقها إلى الهبوط وعدم توازن الهيكل الاقتصادى قد بدأ فى التزايد.

ومن الجدير بالذكر أن الأهداف الثلاث الرئيسية المحددة من خلال الخطة الثانية وهى تطوير صناعات الزراعة والصيد، وزيادة الصادرات والنهوض بالصناعات الثقيلة والكيمياوية، وقد أدى إنجاز الهدف الأول وبشكل سريع إلى إفساح المجال أمام تحقيق الهدفين التاليين:

تمويل وإقامة الصناعات الثقيلة:

تأتى الصناعات الثقيلة والكيمياوية على قمة الأولويات وتهدف إلى تطوير الصناعات الست التالية: الصلب، البتروكيمياويات، صناعة السفن، الآلات، المعدنية، الكهربائية، وبعض أهداف أخرى طويلة الأجل.

وكان دور الحكومة فى تدعيم النمو الاقتصادى قوياً خلال الخطة الثانية، فقد تبنت رفع شعار "النمو أولاً" أو "التصدير أولاً" والتي صبغت كافة القرارات الإستراتيجية الحكومية. وحتى يمكن تمويل الاستثمار فى الصناعات الثقيلة والكيمياوية وضعت الأموال المتاحة فى كافة المؤسسات البنكية وتشمل البنوك التجارية. تحت سيطرة ورقابة الحكومة.

وكان للاستثمار المحلى دور هام فى الإسراع بالصناعات الأساسية - الصناعات الثقيلة والكيمياوية والصناعات التصديرية-، ومن ثم فقد آلت الأموال فى كافة المؤسسات البنكية رهن تحقيق هذا الغرض.

ويعنى آخر. فإن نمط تحرك المدخرات كان يتم وفقاً لضوابط حكومية حيث نجد أن النفوذ الحكومي كان المحرك الرئيسى للاقتصاد القومى فى فترة تطوير الصناعات الثقيلة والكيميائية، والذي تخطى مداه أبعاد كثيرة منها أن أسعار بعض الأغذية قد وضعت تحت سيطرة الحكومة. كذلك كانت الأجور تحت السيطرة الكاملة، وأصبح دور النقابات فى تحديد الأجور هشاً، وتحركات العمالة غير قانونية، حيث وضعت الحكومة القواعد المحددة لمعدلات الأجور والتي تعى مدى تأثيرها على مستوى الأسعار والصادرات، كما لم يُسمح للمنشآت بوضع أنصبة للمساهمين فالحكومة هى التى تقوم بوضع القواعد المحددة لتلك المعدلات وتأخذ بعين الاعتبار تأثيرها على معدلات سعر الفائدة وتطوير سوق رأس المال.

إنجازات برنامج الصناعات الثقيلة والكيميائية:

الخطه الخمسية الرابعة (٧٧-١٩٨١):

النمو الاقتصادى والحد من تدفق رأس المال الأجنبى:

كان هدف النمو الاقتصادى أثناء الخطه الرابعة هدفاً طموحاً بلغ ٩,٢٪

كمعدل نمو سنوى متوسط، وتهدف الخطه إلى:

الحد من تدفق رأس المال الأجنبى، زيادة المدخرات المحلية، تحقيق

حسابات جارية متوازنة، زيادة نسبة مساهمة الصناعات الثقيلة والكيميائية

لتصل إلى ٥٠٪.

أثناء السنوات الأولى للخطه، تم توجيه قدر هائل من الاستثمارات

لقطاع الصادرات والصناعات الثقيلة والكيميائية لدرجة أن ما تم استثماره أثناء

الثلاث سنوات الأولى فاق بكثير ما خطط له للفترة بالكامل. وعلى العكس فإن

الاستثمارات فى الصناعات الخفيفة انخفضت إلى حد كبير، ومن الواضح أن كل الجهود تم تسخيرها للنهوض بالصناعات الثقيلة.

حدوث طفرة فى الصادرات:

ومع وجود عجز بالحساب الجارى عام ١٩٧٧، إلا أن حدوث طفرة فى الصادرات أدى إلى ظهور الفائض كما أن ازدهار بناء الأعمال فى الشرق الأوسط، أدى إلى سرعة سداد الديون الخارجية. وقد يصعب وضع أداء الصادرات والواردات فى مقارنة بين المخطط له والأداء الفعلى لما تم إنجازه.

وكما ذكرنا سابقاً، فإن أهداف التصدير كانت على قمة أولويات السياسة الاقتصادية فى السبعينات، ومع ذلك فإن ما تم إنجازه من أهداف يعكس مدى دقة التخطيط حيث تكاد تتأطر مؤشرات الصادرات السنوية مؤشرات الخطة. حيث اعتقد المخططون أن نجاح الخطة الاقتصادية يعتمد على ما يتم إنجازه من أهداف التصدير ومن ثم فقد تم تدعيم الصادرات بكل الوسائل الممكنة، من ناحية أخرى، حظيت الواردات باهتمام أقل.

استقرار الأسعار وإعادة الهيكلة الاقتصادية:

الخطة الخمسية الخامسة (٨٢-١٩٨٦) وتهدف إلى تحقيق الآتى:

العدالة الاجتماعية:

مع بداية الثمانينات انتهجت الحكومة نهجاً جديداً حيث نصبت العدالة الاجتماعية كشعار أثناء تلك الخطة لذا فقد اتجهت الحكومة إلى إحداث عدة

تغيرات ضرورية صاحبها جوانب سلبية ضئيلة، وفي نهاية السنة الأخيرة للخطة فاق معدل الادخار معدل الاستثمار.

تناقص العجز في ميزان المدفوعات:

شهدت تلك الفترة أيضاً تناقص الفجوة بين الصادرات والواردات وتحقق فائض ضخم بالحساب الجارى، وبالرغم من أن الفائض يرجع إلى استقرار الأوضاع الاقتصادية أثناء تلك الفترة، إلا أن ارتفاع قيمة الين الياباني في سبتمبر ١٩٨٥ أعطى للصادرات الكورية ميزة تنافسية تفوق نظيرتها اليابانية في السوق العالمى.

وقد انخفض العجز في ميزان المدفوعات تدريجياً وما لبث أن اختفى تماماً وتحقق فائض يرجع جزئياً إلى ارتفاع قيمة الين الياباني تجاه الدولار الأمريكى، لذا فقد استطاعت الحكومة تحقيق فوائض ضخمة بالحساب الجارى مع بداية عام ١٩٨٦ وقبل الأوان.

استقرار مستوى الأسعار:

وتجدر الإشارة إلى التطورات الهامة التى حدثت وأدت إلى استقرار مستوى الأسعار مع بداية الفترة الحالية نتج عنها تناقص مؤشر أسعار الجملة تدريجياً من ٣٩٪ عام ١٩٨٠م إلى ٢٠,٤٪ عام ١٩٨١م، ثم إلى ٤,٦٪، ٠,٢٪، ٠,٧٪، ٠,٩٪ و ١,٥٪ خلال السنوات من ١٩٨٢م وحتى ١٩٨٦م على التوالى.

وقد صاحب الاتجاه العالمى لاستقرار الأسعار جهود حكومية ضخمة مكثفة لوضع سياسات نقدية ومالية محكمة ساهمت في تحقيق هذا الاستقرار.

وتشمل تلك الجهود تجميد سعر شراء الأرز، والمنتجات الزراعية الأخرى، وتجميد أجور موظفى الحكومة، مما نتج عنه انخفاض الميل للاستهلاك الأمر الذى ساهم بشكل هام فى استقرار الأسعار^(١).

من ناحية أخرى، فإن انكماش الإنفاق الحكومى أدى إلى بعض السلبيات التى نتجت عن عجز فى الإنفاق على رأس المال الاجتماعى والخدمات العامة وتشمل حماية البيئة والتعليم وغيره.

ومن الملاحظ أن الهيكل التتموى للخطّة ينطوى على تراجع التدخل الحكومى من حيث الرقابة المباشرة والرقابة الصارمة على التخطيط الصناعى.

ويظل وجود الضوابط والقيود الحكومية كسياسة عامة لعملية التصنيع المخطط والتوجه الخارجى للتصدير.

تطبيق سياسة التخصيصية:

بدأ فى تفصيل إطلاق الحريات للقطاع الخاص، ولعل أهم ما تم لتدعيم مبادرة القطاع الخاص كان خصخصة البنوك التجارية، فقد باعت الحكومة

(١) كذلك فإن تجربة النمو الاقتصادى لسنغافورة تشير إلى اعتماد جهود التصنيع خلال فترة الستينيات على اختيار مجموعة من الصناعات التحويلية كثيفة العمل، للاستفادة من عنصر العمل الرخيص، وقد ظلت مستويات الأجور فى الستينيات والسبعينيات منخفضة بالمقارنة مع المستويات السائدة فى الدول الصناعية انخفاضاً كبيراً، وكان للسياسة المالية والنقدية المحافظة التى اتبعتها سنغافورا فى تلك الآونة دوراً هاماً فى ضبط معدلات التضخم وإبقائها عند مستويات منخفضة تقل كثيراً عن المستويات الدولية. لمزيد من التفاصيل ينظر: معهد التخطيط القومى، خبرات التنمية فى الدول الآسيوية حديثة التصنيع، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (٧٣)، ص ١٤٢.

نصيبها فى أرصدة البنوك عام ١٩٨١ و ١٩٨٣، وتم إلغاء العديد من التشريعات والضوابط الرقابية على البنوك وإدارتها.

كما تم إلغاء السيطرة الشاملة على إدارة أعمال البنوك، وتمت السيطرة والرقابة على البنوك من قبل البنك المركزى وفقاً لنظم الرقابة العامة.

كذلك سمح للسلطة التنفيذية بالبنوك أن تمارس سلطاتها دون الرجوع إلى السلطات الأعلى، وأكثر من هذا فإن اتفاقيات البنوك قد تم إلغاؤها، خاصة وأن ما أخذ عليها هو التواطىء على وضع معدلات الفائدة على القروض والودائع ومعدلات المعاملات الأخرى، وذلك لتدعيم المنافسة الحرة بين البنوك.

ومن المفترض أن ما تم اتخاذه من إجراءات هو بداية الإدارة الذاتية للبنوك التجارية بشكل نهائى وفتح السوق المحلى لمصادر التمويل المختلفة، ومع ذلك فقد استقرت رقابة الحكومة على أعمال البنوك التجارية وبصفة خاصة على القروض الشخصية وأعمال المنشآت الخاسرة. ومن ثم فإنها حققت الحكومات هو التخصيصية وليس الحرية.

ولعل أكثر التغيرات أهمية أثناء تلك الفترة كان على الصعيد العالمى، وما أدت إليه العولمة من ضغوط لتحرير السياسات التجارية الأمر الذى دعى حكومات تلك الدول إلى إعادة هيكلة الاقتصادات المحلية.

الخطة الخمسية السادسة (٨٧ - ١٩٩١):

تهدف هذه الخطة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف:

١- الحفاظ على سلامة ودقة السياسة المالية وفاعلية الإدارة النقدية وتحقيق استقرار الأجور وأسعار الصرف بحيث تستقر معدلات التضخم لأسعار الجملة والمستهلكين عند ٣٪ و ٥٪ على الترتيب.

٢- تجنب تحقيق زيادة حجم الصادرات بغرض تحقيق زيادة المكاسب من تفاوت معدلات الصرف، تحرير الواردات ينبغي أن يصاحبه فى ذات الوقت الحفاظ على فائض سنوى بالحساب الجارى.

٣- تحسين الهيكل الصناعى عن طريق تطوير مصادر الادخار وتحسين المهارات، والاهتمام بالصناعات كثيفة العمل مثل صناعة الآلات والمعدات الكهربائية والسيارات. تدعيم إحلال الواردات للأجزاء والمكونات الضرورية للصناعات الثقيلة والكيميائية. تشجيع نمو المشروعات الصغيرة والمتوسطة التوسع فى بحوث تطوير الاستثمار، تحقيق التوازن بين الطلب وعرض مصادر الطاقة.

٤- زيادة الاستثمارات فى الأقاليم الأقل نمواً ونقل الوظائف الحكومية إلى تلك المناطق، والاهتمام بتقديم الخدمات التعليمية والصحية، الخدمات المصرفية، المعلومات والتكنولوجى الحدث.

وبذا يمكن الحد من التفاوت الإقليمى فى مستويات الدخل والنمو بين المناطق الريفية والحضرية، وقد تم إنشاء أكثر من مائة وخمسون منطقة صناعية زراعية بغرض تحسين مستوى المعيشة فى القرى الريفية ومناطق الصيد.

٥- وضع أسس لتحقيق الرفاهية الاجتماعية: تحسين إدارة العلاقات العمالية، والاهتمام بمعايير الرفاهية الاجتماعية وتحسين نوعية التعليم، وتطوير اقتصادات السوق - وإعادة تقييم دور الحكومة فى ظل إعادة الهيكلة.

أما عن الخطة الخمسية السابعة (٩٢-١٩٩٦): وقد تم صياغة أهدافها فى إطار ثلاثة استراتيجيات تتجه إلى: تقوية وتدعيم التنافسية الصناعية، وتحقيق تنمية اقتصادية عادلة ومتوازنة، ملاحقة العولمة والتحررية من منطلق التكتل على المستوى الإقليمى.

وقد تم اختيار عشرة أهداف رئيسية لتحقيق تلك الإستراتيجيات. أولاً: تدعيم التنافسية الصناعية من خلال:

- ١- إعادة تنظيم وتطوير العملية التعليمية (تنمية بشرية) لإعداد كوادر فنية متخصصة تواجه احتياجات المجتمع الصناعى.
- ٢- تدعيم التنمية التكنولوجية وعناصر الابتكار، وإسراع الخطى نحو عصر المعلومات.

٣- التوسع فى رأس المال الاجتماعى وتدعيم كفاءة نظم النقل.

- ٤- رفع كفاءة أداء إدارة الأعمال وتطوير الهيكل الصناعى عن طريق وضع نظم للإدارة المتخصصة، وكذلك تنشيط المنافسة بين المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

ثانياً: لتحقيق تنمية اقتصادية عادلة ومتوازنة:

٥- إعادة هيكلة التنمية الإقليمية للمناطق المختلفة للحاق بالسوق الزراعى المفتوح وبما يؤدى إلى رفع مستوى الدخل. وأيضاً تحقيق قدرأ من التنمية المتوازنة بين الأقاليم.

٦- التخفيف من مشكلة الإسكان، وتطوير النظم للحد من المضاربة العقارية والاهتمام بحماية البيئة.

٧- تطوير نظم الضمان الاجتماعى بحيث تشمل الفلاحين والصيادين وكذلك الاهتمام بالتطور الثقافى والفنى.

ثالثاً: دلائل انعولمة والتحرر الاقتصادى:

٨- تحرير نظم التمويل، ويشمل تنظيم معدلات الفائدة، معدلات الصرف، الاستثمار الأجنبى فى سوق رأس المال، وأيضاً الحد من التدخل الحكومى فى الأنشطة الاقتصادية للقطاع الخاص.

٩- التوسع فى تقديم الخدمات للسوق الزراعى المفتوح، وتدعيم التنافسية بين القطاعات، إعادة تنظيم القطاعات التى لم تلتزم بعد بقواعد التجارة الدولية حتى يمكنها ملاحقة حركة التحررية الدولية، وتدعيم الاستثمار الدولى للمنشآت المحلية.

١٠- وضع أسس للبناء القومى من خلال قوى التكتل الاقتصادى على المستوى الإقليمى.

وخلاصة الأمر أن مسار التنمية كان مساراً مخططاً من البداية وأن هذا الصرح التتموى الهائل تم تحقيقه وفق إستراتيجية محكمة وسياسات متطورة تخضع لنظام اقتصادى مخطط (خطط خمسية) يتم إعدادها وتعديلها وفقاً

لأولويات تحددتها الحكومة وفى إطار من التقييم الشامل والمتابعة المستمرة لمستوى الأداء وفق معايير الكفاءة الاقتصادية.

أن محور ارتكاز عملية التنمية منذ البداية هو الاعتماد على التصنيع، الأمر الذى يستدعى أن نعرض فى جزء تالى أهم سياسات التصنيع التى انتهجتها دول شرق آسيا.

المبحث الثالث

فاعلية سياسات التصنيع: (AIP) و (CIP)

تؤثر السياسة الاقتصادية الكلية ويشكل جوهرى على التصنيع، يرجع الفكر النيوكلاسيكى نجاح دول شرق آسيا، الدول حديثة التصنيع Newly Industrializing Countries (NIEs) بقدرة الحكومات على السيطرة على المناخ الاقتصادى بوضع سياسات كلية وإصلاح لأوضاع فشل الأسواق، وهو ما يطلق عليه تدخل الحكومة فى رأس المال الاجتماعى، وأنشطة البحث والتطوير (R & D) وحماية البيئة.

وقد أشادت كثير من الأبحاث الاقتصادية بالسياسات الصناعية المختارة بالاقتصاد الكورى ودورها العظيم فى تدعيم عملية التصنيع ومن الدراسات التى أبرزت هذا الأداء المتفوق.

(Jones And Sakong, 1980 Pack And West Ph al, 1986, Amsdend, 1989, Wade 1990, World Bank 1992)⁽⁸⁾.

ذلك أن الحكومات وضعت من الأولويات والضوابط عند تخصيص رأس المال للصناعات التى تم اختيارها، وفى حالة اعتماد المنشآت الصناعية على القروض فقد خضعت لنظام رقابى صارم من قبل الحكومة.

وتشير مؤشرات الكفاءة والرفاهية إلى أن النمو الاقتصادى كان دافعاً قوياً لتزايد معدلات نمو الإنتاجية الكلية للعوامل (TFP) والتى كانت مسئولة عن نسبة كبيرة من الزيادة فى حجم الناتج. ويقرر كل من Syrquin و Chenery (1989) على أن تراكم معدل النمو الاقتصادى خلال فترة التحول

الصناعى والذي انعكس على ارتفاع متوسط دخل الفرد من ٢٥٠ دولار إلى ٥٠٠٠ دولار بالأسعار الثابتة للدولار الأمريكى عام ١٩٨٠. يرجع إلى ثلاثة عوامل هامة:

ارتفاع معدل الاستثمار، وتراجع معدل النمو السكائى، وتزايد نمو الإنتاجية الكلية للعوامل (TFP)^(٩). ولعل أهم سياسات التصنيع التى كان لها دوراً هاماً فى خلق المزايا التنافسية تتضح لنا فيما يلى:

سياسة الكفاية الذاتية (AIP)^(١٠)

اتفق Mohom (١٩٩٢) مع كل من Syrquin و Chenery (١٩٨٩) على أن عناصر نمو الهيكل الصناعى فى الدول الآسيوية خلال المراحل الأولى للتنمية تركز وبشكل جوهري على ثلاثة سياسات تتعلق بكل من^(١١):

(١) الهيكل العام للاقتصاد الكلى ومن داخله تعمل سياسة (AIP).

(٢) وضع حد أدنى لحماية الصناعات الوليدة.

(٣) تأسيس الصناعات الثقيلة والكيميائية (HCI).

وقد واجهت السياسات الكلية صراعاً بين التقليديين والمؤيدين للسياسات الهيكلية، ومع بداية التسعينات تراجعت مشكلة الصراع القائم بين السياسة الاقتصادية الكلية الحذرة، والسياسات الهيكلية وذلك حيث تضاعلت أهمية سياسات (AIP). وعلى أية حال فهناك اتفاق أساسى يؤكد على ضرورة وجود ضوابط مالية واحتياج التجارة الخارجية لأكثر من سعر للصرف (لتسهيل عملية التصدير) وميزان تجارى فى حالة من التوازن (للحد من التضخم) وبهذه الطريقة يمكن للسياسة التقليدية أن تحد من مخاطر التضخم والكساد الاقتصادى وغيره.

ومن داخل هذا الإطار ناقش المؤيدين له الحد الأدنى للتدخل والذي يعوق من فاعلية السياسة الصناعية التنافسية (CIP)^(١٧). وهو ذلك الحد الذى يعوق من تحقيق أهداف قطاعات معينة ويترك لأسواق التمويل أسلوب تحديد نمط الاستثمار، وقد أعطى Mihin (١٩٨٨) الإطار العام لتلك السياسة الصناعية التنافسية وحدد لها أربعة مستويات للتدخل هي^(١٨):

المستوى العام، والقطاعي، وصناعة ما، ومنشأة بعينها. وبطبيعة الحال يؤثر الإطار العام للسياسة الصناعية على الاقتصاد الكلى ويتأتى عن خلق وإيجاد البيئة الملائمة والتي تساهم فى تدعيم الاستثمار وأنشطة (R&D) ومزيد من تخصيص الموارد.

وفيما يتعلق بالمستوى الثانى: فهي سياسات صناعية قطاعية على سبيل المثال أهداف قطاع الصناعة سواء لتدعيم الصادرات أو لإحلال الواردات، ويرى Rodrik (١٩٩٥). أن هذا المستوى من التدخل يتغير بحسب التحول بالنمجة لتحفيز الاستثمار، وتحقيق سلامة التحول الصناعى السريع.

والخلاف الجوهرى بالنسبة لهذه السياسة يتعلق بالمستويين الثالث والرابع حيث يتعلق المستوى الثالث بسياسة صناعة معينة - أهداف الصناعات كل على حده- مثل صناعة الصلب أو تجميع السيارات. ويتعلق المستوى الرابع بسياسة منشأة صناعية ما ترتبط بأهداف قطاع صناعى معين.

وعلى كل فإن صانعو تلك السياسات يفضلون هذا الإطار من التدخل لأنه طبق خلال كل مراحل التحول الصناعى.

ولعل أهم الآثار السلبية التى يمكن أن تنبأت عن هذه السياسة هو بطيء وضعف الأداء الإنتاجى بالنسبة للصناعات الثقيلة والكيميائية، فضلاً عن إهمال القطاعات ذات المزايا النسبية مثل الزراعة والصناعات الخفيفة، إلا أن استمرارية تلك السياسات قد تودى إلى تفاقم بعض المشكلات ويزداد تكمير قدرة قطاع التجارة على المنافسة والأداء الاقتصادى الكلى، وتتمثل أهم التأثيرات الكلية فى:

تقييم سعر الصرف بأعلى من قيمته الحقيقية، العجز الدائم والمزمن فى ميزان المدفوعات، تزايد حدة التفاوت فى توزيع الدخل وتدهور معدل النمو الاقتصادى.

سياسة التنافسية الصناعية (CIP):

تساهم هذه السياسة فى إيجاد علاقة إيجابية بين التغير الهيكلى والسياسة الكلية، تتمثل فى سوق مرنة تلغى المنافسة فى شكلها المؤقت. ويطلق عليها أحياناً السياسة المزدوجة، Ohno و Imaoke (١٩٨٧) حيث أنها من ناحية تدعم المنافسة بين القطاعات القائمة، الأمر الذى يصاحب تشجيع القطاعات ذات المزايا النسبية ومن ناحية أخرى تحدد هذه لسياسة الإطار العام الذى يدفع ويدعم المعلومات التسويقية وكذا التكنولوجيا المحلية، وتقديم المساعدات المالية بتخفيض الضرائب وتكثيف التجارة وتقوية دعائم الصناعات الوليدة، إلا أن تلك السياسة تحتاج إلى مقومات تتمثل فى الآتى:

مساعدة وتدعيم من المنشآت الصناعية المتميزة لتحقيق التطور الاقتصادى والتكنولوجى بشكل سريع، وهذا يستلزم قدرة تلك المنشآت على

المنافسة الدولية دون مساعدة، كما يتطلب قدرة المنشآت الأخرى على تعويض تزايد تكلفة المدخلات الناتجة من القطاعات التى تتمتع بالحماية.

كما تحتاج تلك السياسة إلى قدرة الصناعات الوليدة على تطوير التكنولوجيا محلياً مما يدعم إنتاجية تلك المشروعات الحديثة.

وقد أوضح Kuzents (١٩٨٨) أن هناك نموذج لنمو دول شرق آسيا وأهم المراحل المميزة لهذا النموذج هي^(١٤).

الأولى: مرحلة إحلال الواردات الأولية.

الثانية: التصدير المؤدى إلى تصنيع كثيف العمالة.

الثالثة: قوى لدفع الصناعات الثقيلة والكميائية.

الرابعة: التحرر الاقتصادى.

وتشير دراسة أخرى^(١٥) إلى أن تلك المراحل تتبع من سياسة إحلال الواردات الأولية فى مرحلة (أولى) تؤدي إلى سياسة تكثيف العمالة فى مرحلة (ثانية) ومنها إلى سياسات تصنيع كثيف رأس المال ثم إلى التصنيع كثيف العمالة الماهرة فى مرحلة (ثالثة) وأخيراً إلى القطاعات الصناعية ذات الكثافة البحثية.

وكلا السياستين (AIP) و (CIP) تسعى إلى مزيد من التنوع الصناعى المخطط، ولكن سياسة (AIP) تتخطى مرحلة تكثيف العمالة فى الصناعات التصديرية، لذا فإن الاتجاه إلى صناعات (HCI) (يتضمن الوصول إلى الهدف بشكل سريع سابق لأوانه فى حين أن تتابع التنوع الصناعى الذى يتأتى من داخل صناعات (HCI) يتطلب الاختيار بين بديلين هما: الحافز وقوى الدفع.

الحافز السريع لصناعات (HCI) يدفع إلى تكامل قوى الدفع الخلفى والذى يتطلب تنمية وتطوير صناعات السلع الاستهلاكية ويتبعه السلع الوسيطة ثم السلع للأسمالية.

أما عن قوى الدفع القوية والتي تصل إلى الحد الأقصى لوفورات الحجم النابعة من داخل العديد من قطاعات (HCI) فإنها تتميز بطلب متكامل.

وقد أوضح كل من Murphy و al (١٩٨٩) أن مثل هذا التكامل الرأسي يؤدي إلى العديد من الفوائد الاقتصادية ومن أهمها:

أن تزامن العوائد الاقتصادية المصاحبة لقوى الدفع للعديد من القطاعات الصناعية من الأهمية بمكان حيث يزداد مستوى الرفاهية والدخل حتى فى حالة عدم ربحية أحد هذه القطاعات، ويحدث هذا فى حالة ارتفاع تكاليف الشحن، أو حيث توضع القيود التجارية بالأسواق العالمية. ولا شك أن عملية تنسيق الاستثمارات تعطى دفعة قوية لصناعات (HCI) الأمر الذى يقلل من تكاليف القروض والتعريفات الجمركية الناتج عن تدفق الكثير من الوفورات عبر القطاعات.

المبحث الرابع

آليات خلق المزايا التنافسية

١- إستراتيجية التدخل الانتقالي والأداء الديناميكي

فى دراسة للبنك الدولى تم استخدام نموذجين لدراسة الارتباط بين تصميم السياسة الاقتصادية ومدى التطور فى معدلات (TFP)^(١٦):

النموذج الأول: يستند إلى نظرية النمو النيوكلاسيكية.. حيث تم استخدام دالة إنتاج كوب. دوجلاس.. وتبدو الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج (TFP) باعتبارها البواقي غير المفسرة لمعدل النمو الاقتصادى باعتباره دالة فى السياسات الحكومية وغيرها من المتغيرات.

النموذج الثانى: يستخدم فى الأدب النظرى الراهن حول نظرية النمو الداخلى، ويفترض هذا النموذج أن السياسات الحكومية تؤثر على النمو من خلال آثارها على المعدل الحقيقى للعائد على رأس المال الذى يؤثر بدوره على معدل الاستثمار والنمو الاقتصادى.

أوضحت هذه الدراسة أن هناك دليلاً على وجود علاقة إيجابية بين الإنفاق الحكومى ونمو الإنتاجية والناتج المحلى الإجمالى حتى مستوى معين من هذا الإنفاق، ثم بعد ذلك تصبح العلاقة سلبية.

ويبدو أن دول شرق آسيا تقع ضمن المدى الذى تعد فيه العلاقة بين هذين المتغيرين إيجابية، ومن الأمور التى يكاد يتفق عليها أغلب الباحثين للتجربة أن حكومات شرق آسيا تدخلت فى اقتصاداتها إلى حد كبير، ولكن بشكل أكثر كفاءة من التدخل الحكومى فى أى تجربة تنمية أخرى.

كما أن الدعائم الأساسية للنجاح الآسيوى فى هذا المجال يمكن تكرارها فى أى مكان آخر برغم أن هذه الدول تبدو كاستثناء حيث كان الإنفاق الحكومى محفزاً على النمو الاقتصادى.

تبين دراسة البنك الدولى أن الأداء المتفوق لشرق آسيا يرجع إلى: فاعلية التدخل الحكومى واستخدام أساليب سمحت باحتواء وخفض الانحراف فى نطاق الأسعار فى التجارة والاقتصاد الكلى إلى أقل حد ممكن.

وفى هذه الدراسة تم قياس مدى التدخل الحكومى بنسبة استثمارات القطاع العام إلى الناتج المحلى، الاستهلاك الحكومى، والإنفاق الكلى ومجالاته المختلفة، وتكوين رأس المال الثابت الإجمالى الحكومى.

وقد تبين أن نسبة استثمارات القطاع العام فى شرق آسيا مماثلة تقريباً لهذه الاستثمارات فى الدول النامية الأخرى، ولكن الاستهلاك الحكومى كان أقل فى شرق آسيا عنه فى الدول النامية الأخرى.

والسؤال المطروح هو: لماذا كان الإنفاق العام فى شرق آسيا أكثر إنتاجية؟ وتبين الدراسة أن خمسة من بلدان شرق آسيا الستة التى تتوافر عنها بيانات كان لديها إنفاق عام معتدل ومعدل أداء مرتفع، بينما كانت النتيجة هى أن سبعة بلدان فقط من بين ٣١ بلداً نامياً كان لديها إنفاق عام مماثل لشرق آسيا حققت أداء جيد. وهو الأمر الذى يوضح أن مستوى الأداء لا يعتمد على معدل الإنفاق وحده، ولكن على أسلوب التنفيذ وجودة أداء راس المال البشرى ونوع الأدوات المختارة للتدخل (دعم الأسعار أو منح ائتمان أو معاملة ضريبية أفضل).

وتبين الدراسة المذكورة أن أربعة بلدان هي الصين وتايوان وماليزيا، وسنغافورة - كان نصيب القطاع العام في الاستثمار فيها أعلى من المتوسط في بقية إقليم شرق آسيا ومقارنة بنحو ٥٨ بلد نام آخر.

وينطبق نفس الأمر على التجارة وسياسات الأسعار، فالأداء الأفضل لهذه البلدان لا يعنى أن حكوماتها كنت أقل تدخلًا من غيرها من الحكومات في العالم النامي، ولكن تدخلها كان باستمرار عرضه للاختبار بواسطة المنافسة الأجنبية بحيث أن التدخلات التي فشلت في اجتياز هذا الاختبار إما تم تغييرها أو تم التخلي عنها كلية.

وتؤكد الدراسة على أهمية الاستقرار الاقتصادي الكلى، كما يتضح من معدلات التضخم وأسعار الفائدة وأسعار الصرف والسوق الموازية. كما يتضح الاستقرار في شرق آسيا من عجز الحساب الجارى الذى ظل على مدى ربع قرن ١٩٦٥ - ١٩٩٠ أقل من ١٪ من الناتج المحلى الإجمالى.

٢- تغيرات هيكلية تصديرية - صناعية:

لم يقتصر نجاح شرق آسيا على فعالية ونجاح سياسات التدخل الحكومى بل يعزو أيضاً إلى ما تم تطبيقه من إصلاحات اقتصادية خلال عقد الثمانينات، فقد انخفضت أسعار الصرف والقيود الجمركية بنسبة النصف فى المتوسط فى شرق آسيا بين عامى ٧٩ - ١٩٩٠. وهو ما يزيد بشكل ملحوظ عن المتوسط المحقق فى بلدان نامية أخرى، وقد ركزت غالبية الأبحاث على تفسير نمو الناتج فى شرق آسيا باعتباره نتيجة لنمو الصادرات، وهو ما أدى إلى تأكيد هذه النتيجة على أنها الحقيقة وراء هذا النمو المعجز فى شرق آسيا. إلا أن هناك بعض الدراسات التى تعارض هذه النتيجة، إذ يؤكد براد فورد

(١٩٩٠) أن التفسير السائد لديناميكية شرق آسيا باعتباره محصلة لتحرير التجارة وإصلاح نظم الصرف لا يقدم إطاراً كافياً للإمساك بكافة العوامل ذات الأهمية في هذا الشأن، فالأدب الاقتصادى منذ منتصف السبعينات وحتى منتصف الثمانينات ركز بشدة على أهمية التوجه الخارجى والاقتصاد المفتوح والمؤشرات المرتبطة بالإصلاحات التجارية على أنها مصدر النمو الديناميكي وهو ما يتفق مع نظرية النمو والتجارة النيوكلاسيكية. وعلى النقيض من ذلك فقد نظر للسياسات الداخلية التوجه المرتبطة بإحلال الواردات، والتدخل الحكومى على أنها سبب للانحرافات فى الأسعار وعدم الكفاءة ثم الركود. وما يعد منتقداً فى مثل هذه الثنائية إمكانية أن يكون التدخل الحكومى مصاحباً أو حتى محفزاً على التوجه للتصدير وبناء عليه فإن دراسة براد فورد ترى أن تجاهل هذا الاحتمال فى دراسة تجارب النمو الآسيوى قد أدى إلى نتائج غير صحيحة، إذ تتبع التفسيرات القائلة بأن النمو الشرق آسيوى فى مجال التجارة والتوجه للسوق من الأساس النظرى الذى يستند على أن تنافسية أسواق العمل ورأس المال والسلع كانت مسألة موضع تطبيق كامل فى شرق آسيا وتجادل هذه التفسيرات بأنه مع تحرير التجارة الذى أدى إلى تطابق الأسعار المحلية مع أسعار السوق العالمى بما يؤدى إلى كفاءة استخدام الموارد محلياً والشراء من الخارج بأثمان أقل وما يؤدى إليه من تحرير الكثير من الموارد واتساع نطاق السوق لتحقيق عوائد أكبر من إنتاج السلع المحلية وكذلك إنتاج سلع قابلة للتصدير. ومن ثم فإن الإصلاحات التجارية وإصلاحات أسعار الصرف ستؤدى إلى خلق حوافز متكافئة لإنتاج سلع كان يتم استيرادها و/أو إنتاج سلع للتصدير وهو ما يقود فى ظروف السوق

التنافسية إلى خلق ديناميكية إيجابية فى مجال نمو التجارة والناتج. ويرى براد فورد بأن التفسير الآخر الممكن هو الذى يفترض عدم التوازن وظروف المنافسة غير الكاملة كانت مساندة فى أسواق العمل ورأس المال والسلع ولم يكن دور السياسات الحكومية هو فقط العمل على مواجهة مثل هذه الصعاب ولكن أيضاً بالعمل على خلق حوافز تدفع عملية التصدير. وقد أدى ذلك غلى تشجيع الاستثمارات فى صناعة للتصدير، الأمر الذى يمكن معه الاستفادة من وفورات النطاق والتطورات فى الإنتاجية بسبب اختيار إستراتيجيات تركز على زيادة الحصة فى السوق الخارجى والتشجيع على النمو الديناميكي فى الداخل.

والمحصلة النهائية هى أن زيادة الاستثمارات أدت إلى زيادة معدل التغييرات الهيكلية وتحسين عوائد (TFP) وفى النهاية تدعيم عملية النمو المستمر للمصادر على أساس من التوجه لزيادة العرض وهو الأمر الذى يتناقض مع القول بأن النمو يعزو للتصدير حيث أن الطلب الخارجى يحفز على النمو فى الداخل طالما كان نظام الأسعار سليماً.

وعلاوة على ما سبق فإن الإطار المحفز على التصدير قد أدى لتحقيق الارتقاء فى سلم التصنيع، وذلك بنقل هيكل الإنتاج والمستوى التكنولوجى لدرجة أعلى بالتحول من الصناعات كثيفة العمل إلى الصناعات كثيفة رأس المال، وإلى الصناعات كثيفة المهارة والتكنولوجيا مع نضوج الإمكانيات الوطنية^(٢)، ومع الإسراع بهذه العملية بتقديم حوافز للتصدير تحققت مكاسب (TFP) مع التحول فى استخدام المولرد من القطاعات السابقة إلى القطاعات

(2) Bridesall, N., and others, "Inequality and Growth Reconsidered"; Lessons from East Asia, The World Bank Economic Review, Vol. 9, No. 3, 1995.

الجديدة لذا فإنه بالاحتياز لسياسة تشجيع التصدير يكون الاقتصاد بوسعه أن يحرك الموارد إلى قطاعات ذات إنتاجية أعلى وإلى زيادة استخدام الموارد المتاحة بشكل أكثر كفاءة وقد وجه براد فورد علاقة بين المستوى الأعلى من التغير الهيكلى فى الصناعة وبين متوسط نمو القيمة المضافة فى الصناعة التحويلية. إذ باستخدام مؤشر التغير الهيكلى على أساس التحولات فى التركيب القطاعى للنتاج فى ستة عشر قطاعاً من قطاعات الصناعات التحويلية بين عامى ١٩٦٥ و ١٩٨٠ وجد أن كوريا وسنغافورة والبرازيل حققت أعلى مستوى من التغير الهيكلى فى الصناعة. وفى تحليل لتجربة النمرور الآسيوية الأربعة بالإضافة إلى اليابان وجد أن: الاستثمارات هى ذات قوة تفسيرية أكبر لمستوى النمو المتحقق بالمقارنة بالصادرات، وهو الأمر الذى أوضحه Brad Ford and Chakwin وقد تبين من هذا التحليل: أن مستوى الاستثمار وعملية التغير الهيكلى للتصنيع أدت إلى مستويات غير مسبقة من نمو الناتج القومى الإجمالى، والقيمة المضافة فى الصناعات التحويلية والمستوى الإجمالى للصادرات، ويوضح ذلك أهمية التدخل الحكومى فى النشاط الاقتصادى بوضع مجموعة السياسات الاقتصادية التى أشرفت عن النجاح الإنمائى الذى تم إحرازه من خلال ثلاث آليات هامة: الأول هو تحقيق معدلات عالية جداً للاستثمار الإنتاجى، ساعدت بدورها فى تحقيق معدلات عالية لنقل التكنولوجيا الأحدث إلى مجالات الإنتاج. والثانى هو الاستثمار على نطاق أوسع مما كان سيحدث بقوى السوق وحدها فى عدد من القطاعات الصناعية المختارة بعناية من زاوية دورها فى النمو المستقبلى للاقتصاد. والثالث: هو دخول صناعات عديدة للمنافسة فى الأسواق

الخارجية، وهذه الآليات الثلاث تعتبر محصلة لمجموعة السياسات الاقتصادية التى اتبعت فى دول شرق آسيا^(١٧).

٣- تطبيق إستراتيجية الدولة قائدة السوق:

يربط معظم الألب الاقتصادى بين تدخل الدولة وبين سياسات الإحلال محل الواردات بينما تم ربط تحرير التجارة والاعتماد على قوى السوق بالنظم ذات التوجه الخارجى، وقد تركز الجدل حول تحرير التجارة فى مواجهة الحماية وبين النظم التى تعمل وفقاً لآليات السوق فى مواجهة نظم التدخل المقيد فى النشاط الاقتصادى بينما لم يأخذ هذا الجدل فى الاعتبار احتمال أن يفضى التدخل الحكومى والتوجه للتصدير جنباً إلى جنب.

وفى دراسة لنانسى يارى تؤكد على نفس النتيجة^(١٨).

حيث تذكر أن أحد عوامل نجاح هذه الدولة أنها كانت خالقة لمزاياها التنافسية ولم تتعامل معها باعتبارها معطى من السوق الدولى. حيث كانت الدولة "قائدة السوق"، ولم تكن مجرد تابع أو معضد له، وأنها وجهت عملية تصنيع إلى مسارات ما كانت لتتجه إليها لو تركت السوق حرة أو لو اكتفت الدولة بتعصيد اتجاهات السوق. وأن هذا التدخل قد تعدد خلق المزايا التنافسية ترقعاً أو استشرافاً للمستقبل وتغير الدور النسبى للصناعات المختلفة فيه^(١٩).

ومثل هذه الإستراتيجية التى تميز شرق آسيا عن الدول النامية الأخرى لا تختلف من حيث درجة التدخل الحكومى ولكن فى أهداف هذا التدخل، ويؤكد "براد فورد" على أن جوهر عملية قيادة الاستثمارات للتغير الهيكلى هو خلق مسار ديناميكى للنمو، وهو ما يؤكد بدوره معدلات عالية من النمو فى الصادرات من منتجات الصناعات التحويلية، ولهذا فإن مصطلح التدخل

الانتقائي للحكومة بطرق تؤدي إلى تسهيل وتسريع عملية التصنيع تبدو نظرية ذات قوة تفسير منطقية في شرح الأداء الديناميكي لاقتصاديات شرق آسيا، وهو ما يسميه براد فورد بنظرية التوجه للتغير الهيكلي ودفع الصادرات في إطار التنمية الديناميكية وهي نظرية تمثل بديلاً عن نظرية الاقتصاد المفتوح والتحرر الاقتصادي الداخلى والتوجه للخارج. ويرشح هذا مفهوم "الدولة المحفزة" بدلاً من الدولة القوية وهو المفهوم الذى تكون بمقتضاه الدولة مرنة وقادرة على تعديل سياستها وملتزمة بتحقيق الكفاءة الإنتاجية على نطاق الاقتصاد ككل.

كذلك أطلق بعض الباحثين من خلال دراسة النشاط الحكومى الكورى "صنع القرار المتكامل" حيث أنها قامت بالعمل كوسيط مركزى تدخل للوساطة بين الفاعلين فى السوق، بدفع وتسهيل عملية تبادل المعلومات والتأكد من تنفيذ القرارات التى يتم التوصل إليها... وحيث تقوم الحكومة دائماً بالتشاور مع القطاع الخاص... ولذلك فإن عملية صنع القرار المتكامل تتميز بالمرونة حيث يتم وضع الأولويات على كافة المستويات ويتم مراجعتها بناء على عملية مراقبة دقيقة لمدى وضع هذه الأولويات موضع التنفيذ.

وقد أطلق "روبرت ويد" على هذه العملية "حكم أو توجيه السوق" وهو مفهوم يتعارض مع نظرية السوق الحرة، النيوكلاسيكية وكذلك مع نظرية "محاكاة السوق الحرة" لتفسير نجاح دول شرق آسيا حيث تنطلق نظرية محاكاة قوى السوق من التدخل الحكومى بغرض محاولة التوصل إلى أسعار قريبة من أسعار السوق عند غيابها بسبب عدم التوازن أم عدم توافر

المنافسة، وعلى العكس إذ يرى "ويد" أن حكم السوق يركز على تراكم رأس المال باعتباره القوى الرئيسية الدافعة للنمو.

ويفسر الأداء المتفوق لشرق آسيا باعتباره نتيجة لمستوى وتركيب الاستثمارات الذى يخالف ما ينتج من سياسات السوق الحر أو محاكاته، كما أنه مخالف فى نفس الوقت ما ينتج فى ظل سياسات الحكومة المتدخلة كما طبقت فى العديد من الدول النامية... ونتيجة للأداء المرتفع للاستثمار كانت القدرة على الإحلال السريع الآلات والتحول لاستخدام التكنولوجيا الأحدث فى عملية الإنتاج والتصنيع.

وبعد استعراض بعض آليات التنافسية التى تم التوصل إليها. والتي تعتبر محصلة مجموعة من السياسات الاقتصادية التى رسمتها الحكومة ونفذتها باقتدار، باستخدام مجموعة متنوعة من الأدوات بغرض توجيه السوق فى المسار المرغوب، ويفضل وجود إطار تنظيمى من نوع خاص للدولة والقطاع الخاص.

الدولة فى هذا النموذج التنموى أقرب إلى "الدولة التنموية" التى تتدخل للتأثير فى عمل السوق تدخلاً قوياً وانتقائياً فى نفس الوقت، فتدخلها لا يصل إلى درجة التحكم الكامل ولا السيطرة الشاملة من جهة، ولا يتوقف عند حدود التأثير غير المباشر أو العمومى "أى غير المتحيز قطاعياً أو صناعياً" فى تخصيص الموارد أو التخطيط التأثيرى من جهة أخرى^(٢٠).

من ثم يمكن القول أن الحكومة قد تدخلت فى الاقتصاد بشكل مكثف وبطريقة مخططة من أجل تغيير نمط التجارة والهيكل الصناعى فى الاتجاه الذى جعله أكثر تنافسية.

المبحث الخامس

بعض الدروس المستفادة

تتمثل أهم الدروس المستفادة التى يمكن استخلاصها من تجربة النمرور الآسيوية فى مجال التنمية والتصنيع، وفى هذا الصدد أبرزت دراسة حالة كوريا مايلى:

١- ليس هناك طريق وحيد للتنمية وعلى كل دولة أن تطور سياسة التنمية وأن تضع إستراتيجيات التصنيع بما يتواءم مع ظروف وفرة الموارد بها وحجم سوقها المحلى وفرص دخولها الأسواق العالمية وغير ذلك من الاعتبارات.

٢- بدأت كوريا المسيرة التنموية على أساس إستراتيجية صناعية تنافسية تهدف إلى بناء قاعدة صناعية تؤسس فى مراحلها الأولى على الصناعات الخفيفة لزيادة معدلات الدخل والتشغيل، ثم تؤسس الصناعات الرئيسية وهى "الصناعات الثقيلة والكيميائية والتصديرية" مع تركيز كافة الجهود القومية لتكون تلك الصناعات حجر الأساس للبناء التنموى، وسواء انتقل مركز عملية التنمية إلى الإنتاج للتصدير فى المرحلة الأولى أو المرحلة الثانية للتصنيع فقد كان هو الهدف الأول للحكومة مع بداية الخطوة الثانية أى بحلول عام ١٩٦٧.

٣- دور الدولة فى البناء التنموى الصناعى أساسى وهام، وإن اختلف مداه وتباينت طبيعته من دولة إلى أخرى ومن مرحلة أخرى، وقد اتضح لنا مدى أهمية دور الدولة فى رسم السياسات العامة التى تهيئ المناخ العام

للتنمية كذلك كان التدخل الحكومى بالوسائل الإدارية والكمية فى الأسواق من أجل إعادة تشكيل هيكل الأسعار لصالح عملية التصنيع.

٤- أن المراحل الأولى للتنمية تتطلب جرعة عالية من تدخل الحكومة وتتطلب نسبة عالية من وسائل التدخل المباشر، ولا يستقيم معها الاستسلام لآليات السوق ومنظومة الأسعار التى تشكلت تاريخياً فى إطار التخلف. أما فى المراحل التالية التى يكون الاقتصاد قد اكتسب فيها القدرة على الانطلاق فإن نسبة الوسائل المباشرة ودرجة المركزية فى التوجيه يمكن أن تتناقص لصالح إفساح مجال أكبر لقوى السوق التى أعيد تشكيلها بما يتلاءم مع التنمية، وليس بالضرورى بما يتلاءم مع هيكل الأسعار العالمية^(٢١).

٥- استقرار السياسات والتخطيط لفترات طويلة، والجدية فى تنفيذ هذه السياسات فضلاً عن المرونة والقدرة السريعة على التكيف مع التغيرات المحلية والعالمية.

كذلك فإن اختيار وتحديد نمط التصنيع الأكثر ملائمة لبناء القواعد الإنتاجية، كل تلك الأمور قد ساهمت فى تحقيق النجاح.

٦- إن توفير مناخ يتسم بالاستقرار الاقتصادى من خلال سياسات صارمة لمكافحة التضخم وامتصاص السيولة الفائضة وسياسة سعر الفائدة الحقيقى الموجب كأداة لزيادة المدخرات المحلية حتى يمكن رفع معدلات الاستثمار وكذلك تدفق رأس المال الأجنبى المباشر، والدرس الهام هنا أن البناء التنموى يقضى بجانب توافر الموارد المادية توافر البيئة الملائمة لحسن استخدامها والسياسات المناسبة للاستثمار.

والآن بعدما استعرضنا لبعض الدروس المفيدة لمصر وغيرها من دول العالم الثالث التى ما زالت تقف عاجزة أمام تحديات التنمية، علينا أن نؤكد أن على هذه الدول أن تتمعن من جديد هذه الدروس وأن تستوعبها جيداً لتكون لها نبزاً يكشف الطرق عند تصميم سياسات التنمية والتي تؤدي إلى خلق آليات التنافسية الصناعية.

الهوامش

- (١) مراد إبراهيم الدموقي وآخرون، النمرور الأميوية تجارب في هزيمة التخلف، مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية بالأهرام، القاهرة، ١٩٩٥، ص٢٣٧.
- 2) The International Competitiveness Of Egypt In Perspective Ministry Of Economy First Report 1998, Research Information Sector, P. 6-8.
- 3) Warren J. Keegan, Multinational Product Planning: Strategic Alternatives, Journal Of Marketing, 1989, P 50-58.
- 4) The International Competitiveness Of Egypt In Perspective Op. Cit, Ch.2.
- (٥) وهذه المقولة يصعب الجزم بمصادقيتها في إطار منظومة الاقتصاد الرأسمالى العالمى التى تتحيز إلى التحرر الاقتصادى والاندماج العالمى. ذلك أن تجربة شرق آسيا وما حققته من نجاح اقتصادى يؤكد على أهمية دور الحكومات فى تحقيق التنمية، وهو ما سيتم عرضه بقدر من الإيضاح فى الأجزاء التالية.
- (٦) ينظر المرجع السابق.
- 7) CHO SOON, The Dynamics of Korean Economic Development, Institute for International Economics, Washington, DC, March 1994. pp. 32-59.
- 8) Atsuku Ueda, Measuring Distortion In Capital Allocation- The Case Of Heavy And Chemical Industries In Korea, Journal Of Policy Modeling, Vol. 21, No. 4, July 1999.

- 9) Auty, R.M, Competitive Industrial Policy And Macro Performance, The Journal Of Development Studies, Vol. 33, No 4, April 1997, Pp. 445- 463.
- 10) Richard M. Auty, Industrial Policy Reform In Six Large Newly Industrialization Countries, World Development, Vol., 22, No.1 1994, Pp. 11-26.
- ١١) هو اختصار مصطلح Autarky Industrial policy وهى سياسة قومية للكفاية الذاتية وعدم الاعتماد على الواردات اتبعتها كثير من الدول النامية خلال فترة السبعينات، ينظر فى ذلك: المرجع السابق.
- 12) Competitive Industrial Policy.
- 13) Auty, R.M, Competitive Industrial Policy, Op. Cit, PP. 445- 463.
- 14) Auty, R.M. Competitive Ibid P. 447.
- 15) R. Auty, R.M. Competitive Industriad Policy And Macro-Performance: Has South Korea Out Performed Taiwan.
- ١٦) مراد إبراهيم الدسوقي، وآخرون، النمو الآسيوية، تجارب فى هزيمة التخلف مركز الدراسات السياسية والإستراتيجية، القاهرة، ١٩٩٥، ص٢٣٨.
- ١٧) إبراهيم العيسوى، نموذج النمرور الآسيوية، والبحث عن طرق للتنمية فى مصر، دار الثقافة الجديدة، القاهرة، ١٩٩٤، ص١٠٦.
- ١٨) مراد إبراهيم الدسوقي وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص٢٤٣.
- ١٩) إبراهيم العيسوى، نموذج النمرور الآسيوية، مرجع سابق، ص١٣٨.
- ٢٠) إبراهيم العيسوى، مرجع سبق ذكره، ص١٣٧، ١٣٨.
- ٢١) إبراهيم العيسوى، مرجع سبق ذكره، ص١٠٧- ١١٢.

ملخص بحث

النمو السكاني والتنمية الاقتصادية

من منظور إسلامي

الدكتور/ فريد بشير طاهر (*)

تبنى المخططون في العديد من الدول النامية سياسة الحد من النمو السكاني بزعمهم أن النمو السكاني يمثل أهم عائق للنمو الاقتصادي، وهي وجهة النظر التثاؤمية لأتباع المدرسة المalthusية. وقد انتقدت الدراسة مزاعم مalthus بسبب ما تتطوى عليه من تجاهل للأثر الإيجابي الممكن للنمو السكاني على الناتج القومي الإجمالي، وسأقت الدراسة في مقممتها للعديد من الأدلة على عدم صحة المزاعم المalthusية وذلك من واقع مقالات لمشاهير كتاب الاقتصاد الوضعي القدامى والمحدثين. وتناولت الدراسة كذلك وجهة نظر الإسلام في مسألة النمو السكاني من واقع ما جاء في القرآن الكريم من إشارات صريحة إلى حرمة الحد من النسل خشية الإملاق.

وفي الجزء الثاني من البحث تم استعراض الدراسات السابقة المؤيدة والمعارضة للعلاقة العكسية بين النمو السكاني والنمو الاقتصادي. وقد ختمت الدراسة هذا الجزء بدراسة لإسيستر استخدم فيها نموذج النمو لمدرسة القدامى المحدثين أو النيوكلاسيكيين والتي أثبتت بالاستعانة بالتصوير البياني

(*) أستاذ مساعد الاقتصاد بكلية العلوم الإدارية والتخطيط - جامعة الملك فيصل -

المملكة العربية السعودية.

أن لزيادة معدل النمو السكاني أثر إيجابى على النمو الاقتصادى، إلا أن من المحتمل أن يمر الاقتصاد بمرحلة انتقالية يعاني خلالها من بعض التئنى فى مستوى معيشة أفراد المجتمع نتيجة لنمو السكان بمعدل يفوق معدل نمو الدخل الحقيقى للفرد.

أما الجزء الثالث من البحث فقد قدم فيه الباحث نموذجاً رياضياً للتكليل على صحة استنتاجات النموذج البياني لإسيستر، ثم تناول الباحث الأثر الإيجابى المحتمل للنمو السكاني على جانب الطلب الكلى فى الاقتصاد وما يمكن أن يترتب على ذلك من تحفيز للإنتاج وبالتالي النمو الاقتصادى فى المدى البعيد.

فى الجزء الرابع والأخير من البحث قدم الباحث أولاً النصوص القرآنية الدالة على كفالة الله سبحانه وتعالى بأرزاق مخلوقاته، ثم ربط بين التوكل وضرورة الأخذ بالأسباب. كما أوضح كيف أن ما يتوهمه الفكر الاقتصادى الوضعى من محدودية الموارد وإمكانيات الإنتاج أمر يختلف تماماً من وجهة نظر الفكر الاقتصادى الإسلامى المبني على العقيدة السليمة والثقة بقدرة الله سبحانه وتعالى المطلقة. فالموارد محدودة فى علم البشر العاجز عن إدراك الغيب الذى لا يعلمه إلا الله، كما أن إمكانيات الإنتاج من الموارد المتاحة مرهونة بالقوانين الكونية التى لا يملك تغييرها إلا الله، وعبر الباحث عن كل ذلك بالبركات التى يمتن بها الله سبحانه على عباده المتقين فيغير ما بهم من ضعف إلى قوة ومن فقر إلى غنى ومن تخلف إلى تقدم، وقدم الباحث نموذجاً رياضياً مبسطاً للدالة الإسلامية للإنتاجية فجعلها لا تعتمد على التقدم التئنى وحده بل مقرونا بمباركة الرب سبحانه، وقد استعان الباحث فى هذا الجزء

بدالة كوب-دوجلاس واسعة الانتشار بين الاقتصاديين قدام يتحويرها
لنستوعب البعد الإيماني المفقود في النظريات الوضعية للإنتاج، وعن طريق
المعالجة الرياضية تمكنت الدراسة من إثبات أن في إطار إسلامي صحيح فإن
الزيادة في معدل النمو السكاني سوف تؤدي إلى زيادة بمعدل أكبر في الناتج
القومي، وبمعنى آخر فقد تكفل الله سبحانه لعباده المؤمنين بضمان نمو
نصيب الفرد من الناتج الحقيقي، وتحقق النمو الاقتصادي المستديم دون
اعتبار لما يطرأ على معدل النمو السكاني من زيادة.

Population Growth and Economic Development: An Islamic Perspective

Farid Bashir Taher^(*)

1. INTRODUCTION

In the years following World War II, most of third world newly independent countries have chosen planning techniques as a mean to achieve economic development. Planners in densely populated countries adopted a variety of strategies aimed against high rates of population growth, allegedly a major barrier to economic development, an argument which received strong support from economic demographers who made use of the simple mathematical form of real per capita income (a common indicator of economic development) in which population appears in the denominator ($EGDP/Population$) to show that the greater the population size the smaller the real per capita income, and the lower the level of economic development. The weakness of this argument lies in its implicit assumption that

(*) Associated Professor of Economics College of Management Sciences and Planning King Faisal University

population growth has no effect on the level of real output, which is a an apparent fallacious thinking.

Contemporary economic demographers' views are but a modern formulation of Malthus' pessimistic theory, which states that while world population is increasing according to a geometric series, food production follows a numeric series as a result of decreasing returns to lands. According to his view, this situation will inevitably end up with massive famines and wars on food, Gelbach and Prichett (1995)⁽¹⁾.

Based on his deductions of the Malthus theory, David Ricardo (1815) was the first to formulate the now popular adverse relationship between population growth and economic development. In accordance with his view, population growth put upward pressures on food prices, which eventually leads to higher real wages and greater economic rent to landlords. In the industrial sector, higher demand for food and higher real wages restrain sales, increase costs, lower profits, and consequently reduce the

(1) Dasgubta, Parth, "The Population Problem: Theory and Evidence", *Journal of Economic Literature*, 33, Dec. 1995, pp. 1879-1902.

rate of capital accumulation required for economic development, Dasgubta (1995)⁽¹⁾.

Malthus theory received strong criticism from Neoclassical philosophers and economists, the most prominent of whom being Henry George (1996)⁽²⁾. In his book "The Population Debate", he argues that poverty, unemployment, and illness among the poor, which characterized the British society at the time Malthus introduced his theory, may not be attributed to population growth, but to the inequality of income and wealth distribution, as well as to the greed and exploitation practices of landlords against their workers. George also believes that population growth should be thought of as an addition to the society's production capacity and potential well-being, and not just as an addition to its demand for food. Malthus' theory is also being criticized by contemporary economists

(1) Gelbach, Jonah & Iant H. prichett, "Does More of the Poor Means Less for the Poor: The Politics of Tagging". Policy Research Working Paper 1523. World Bank, 1995, Washington, D.C.

(2) George, Henry, "The Population Debate: The Development of Conflicting Theories up to 1990", Houghton Mifflin Co. Boston, pp.3075 1967.

like Schultz (1981)⁽¹⁾. In his book he argues that diminishing returns, the major element in Malthus' theory, has lost its importance as a result of technical progress which introduced new substitutes for land (machineries, fertilizers, pesticides, and high yield varieties, etc.) allowing for higher productivity of labor and better standards of living for workers despite the unprecedented growth of world population. Therefore, as a general conclusion, one may say that the weakness of Malthus' Population Theory lies in its reliance on a short analytical horizon, during which technical progress tended to be stagnant, while population growth naturally takes place gradually over a relatively longer period of time. Moreover, a new trend among contemporary economists strongly emphasizes theoretically, the possible existence of a positive relationship between population growth and economic development. McNicoll (1984)⁽²⁾, among others, went further by statistically testing the nature of this relationship.

(1) Schultz, Paul T., "Economics of Population" Addison Wesley Publication Co., Inc. pp. 1-30, 1981.

(2) McNicoll, G., "Consequences of Rapid Population Growth: An Overview and Assessment", Population and Development Review, June 1984, pp. 177-240.

In Islam problems of population growth are not supposed to exist. Allah, the creator, has guaranteed sustenance and forbade any means of preventing reproduction on plea of need as He says in The Quraan:

﴿وَلَا تَقْتُلُوا أَوْلَادَكُمْ خَشْيَةَ إِمْلَاقٍ نَحْنُ نَرْزُقُهُمْ وَإِيَّاكُمْ إِنَّ قَتْلَهُمْ كَانَ خِطَاً كَبِيرًا﴾^(*)

"Kill not your children for fear of want: We shall provide, sustenance for them as well as for you verily the killing of them is a great sin"
(Al-Israa, verse 31)

So, from an Islamic point of view family planning is not a mean of maintaining family standard of living. At the micro level, the main stream of Muslim scholars like Shallan (1983)⁽¹⁾, advocate family planning in certain cases based on the individualistic conditions of a single family. Controlling number and time spacing of births are lawful whenever they endanger mother's or child's health, or lead to some family

(*) سورة الإسراء : الآية ٣١

(١) شعلان، محمود عبد السمیع، "نظام الأسرة بین الإسلام والمسیحية"، دار العلوم

للطباعة والنشر، الرياض، ص ٦٧١-٧٠٢، ١٩٨٣

related problems. At the macro level, however, Ramadan (1976)⁽¹⁾ argues that Government policies and programs of birth control are forbidden in Islam. Allah the Al-Mighty has given the right to individual families to decide on this matter according to their own reasoning, for which are held accountable in the day of judgment.

Other writers as Amran (1988)⁽²⁾ justify Government intervention in family planning on the basis of public interest. In conformity with Amran's argument, economic demographers in most Muslim nations have adopted population strategies mainly aimed at family planning through public intervention. From an Islamic standing, according to Ramadan, public intervention in family planning is refutable; birth control is only lawful if a minor portion of the society justifiably adopts it, but unlawful if it becomes a general attitude or a publicly mandated course of action.

(١) رمضان، محمد سعدي، "مسألة تحديد النسل: وقاية وعلاج"، الطبعة الثانية، مكتبة

الفراي للطباعة والنشر، دمشق، ص ١٩-٣٧، ١٩٧٦

(٢) عمران، عبد الرحيم، "مسكان العالم العربي حاضراً ومستقبلاً"، صندوق الأمم

المتحدة للأنشطة السكانية، نيويورك، ص ٦٥-٨٠، ١٩٨٨

The core issue of population growth and economic development has not received due concern by Muslim intellectuals. Therefore, the objective of this paper is to develop an Islamic theoretical framework for the relationship between population growth and economic development. In this regard, a new version of the Neoclassical Model of Economic Growth will be developed which conforms with the Islamic framework of the relationship.

The paper proceeds in the following manner: after this introduction, the second section presents a brief review of previous studies which provide evidence against Malthus' conclusions. The first part of the third section presents a mathematical elaboration on the Neoclassical Growth Model in order to verify some of the important findings of the previous studies. In the second part, the demand side effects of population growth on economic development will be examined. The major contribution of the paper is presented in the fourth section, where an Islamic perspective of the population issue is introduced, and a revised form of the Cobb-Douglas production function is incorporated into the

Neoclassical Growth Model and used in making predictions about the relationship between population growth and economic development.

2. REVIEW OF PREVIOUS STUDIES

Economists use per capita real consumption as a comprehensive measure of social welfare. Production possibilities on the other hand are bound with the society resource endowment and the level of technology at any specific point of time. as shown by the well known Production Possibility Curve (PPC). In the short-run when resource endowment is assumed constant, and no technical progress exists, if resources are fully and efficiently being used, the maximum production of good A is decided by the desired level of production of good B. The PPC then represents the locus of all possible combinations of maximum and efficient production of goods A and B. The socially optimal production mix is decided according to the social welfare function. In light of this simple analytical model, in the short-run one may conclude that Malthus' deductions are consistent with the state of the British economy at his time which was characterized by a stagnant level of technical progress prior to the industrial revolution.

and a limited endowment of resources prior to Britain's colonial wars and domination of resources in foreign lands. In the long-run, however, technical progress allowed for higher labor productivity in both agriculture and industry. Meanwhile, resource endowments were expanded as Britain's militant arms were stretched over more and more foreign lands. Had Malthus anticipated these breakthroughs, his theory would have yielded completely different and more realistic predictions. Demographers in their analysis provisionally tended to rely on a simple mathematical equality which shows the growth rate of per capita real income (an indicator of development) as a difference between the growth rate of real GNP and the population growth rate. From this simple mathematical relationship demographers have come to their naive conclusion that rapid population growth hinders economic growth and development. In fact, such a pessimistic view would only be acceptable if new participants in the labor force are assumed totally unproductive ($MPL = 0$). In other words, economic demographers claim that population growth has a positive effect on the demand side with no effect on the supply side of the economy, relying on the fact that labor productivity in densely populated traditional sectors is known to be close to

zero. However, population growth and low wages in traditional sectors may stimulate labor migration to modern sectors whereby labor productivity is expected to have some positive effect on the growth rate of GNP. This point will be the focus of discussion in the third section of the paper.

In a more logical and comprehensive mode of thinking, modern economists have emphasized the important role of analysing the effect of population growth on economic variables which are directly related to development. In their studies, due attention was focused on savings, as an important determinant of investment and development potentialities. Of these studies, Hagen (1986)⁽¹⁾ presented the following four popular arguments in support of the negative impact of population growth on savings:

1. Population growth leads to a higher dependency ratio and consequently more household consumption spending at the cost of less savings.
2. Population growth means more Government spending on public services specially education and health, so, less Government savings would be left for public investment.
3. Greater Government expenditure caused by population growth would finally call for either more taxes or more money supply, and both proved to have negative impacts on private savings.

(1) Hagen, Henry E., "The Economics of Development", Fourth Edition, Irwin Inc., Illinois, pp. 345-349, 1986.

4. Population growth in the agriculture sector leads to lower wages, and lower savings as a result of diminishing returns to labor.

Despite the logical and economical appeal of these statements, Hagen was able to cite the following counter argument, in a corresponding order:

1. It is true that population growth means more consumption spending by families. However, less savings would only result if family income is assumed to be unchanged even when its labor force grows.
2. It is a weak argument to say that greater Government spending on health and education crowds out public investment. In fact these categories of Government spending become widely recognized as investment spending in human capital.
3. If the additional labor force generated by population growth is to be used productively, higher incomes and profits resulted would increase Government tax returns, thus no need would arise to collect more taxes or to increase the money supply.
4. Finally, diminishing returns to labor in agriculture cannot be assumed to take place in most developing countries, where land is not fully utilized and production management and techniques are still primitive.

Leibenstein (1975)⁽¹⁾ in his applied statistical study of the impact of family size on the saving rate, concluded that as the number of children within a family rises, the family reallocates its income among various budget items rather

(1) Leibenstein, Harvey, "Population Growth and Savings", in *Population Growth and Economic Development in the Third World*", Edited by Icon Tabah, International Union for the Scientific Study of Population pp. 593-618, 1975.

than reducing its savings, either because their savings are of a compulsory nature (contributions to a social security program) or do not have any savings to start with. The author also argues that a significant proportion of savings in developing countries is contributed by high income, small size families. Therefore, a population increase is not expected to have any significant impact on savings in such countries. In his conclusion he invited demographers to reevaluate their theories, and to test their alleged adverse relationship between population growth and economic development in light of real data made available today by various statistical surveys of different groups of developing and developed nations.

As noted in the above-mentioned review, it is evident that the relationship between population growth and economic growth is inconclusive, and can not provide any evidence in support of the validity of the Malthusian Theory. Other studies like Easterlin (1967)⁽¹⁾ tested the direct relationship between population growth and development using cross-country data. Easterlin collected data from 37

(1) Easterlin, Richard A., "Effects of Population Growth on the Economic Development of Developing Countries" in the Journal of the American Academy of Political and Social Science, January 1967, pp. 106.

developing countries. results are summarized in table (1-1) below, which shows the frequency distribution of countries according to real per capita income and the rate of population growth of each during the period (1957-1963). It was noted that, low per capita income countries have high population growth rates in some of the cases, and have low population growth rates in others. The same was true with regard to high per capita income which was observed in countries of low population growth in some cases and in countries of high population growth in other cases. Therefore, the author was not able to draw any definite results from these data. Thus, he concluded that, despite the popular belief that population growth hinders development, it is still difficult to empirically test the validity of this allegation.

Table (1-1)

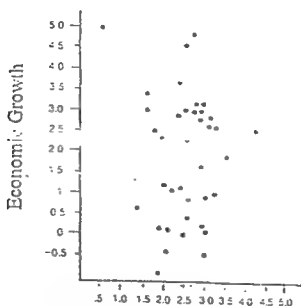
| Rate of Growth of Real Per Capita Income | | | | | | | | |
|--|-------|-------------------|-------|---------|---------|---------|---------|--------------------|
| Rate of Population Growth | Total | Less than 0 | 0-0.9 | 1.0-1.9 | 2.0-2.9 | 3.0-3.9 | 4.0-4.9 | 5.0 and over |
| Total | 37 | 3 | 4 | 12 | 12 | 2 | 2 | 2 |
| 3.0 and over | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 3.0-3.4 | 10 | 0 | 2 | 3 | 4 | 0 | 1 | 0 |
| 2.5-2.9 | 11 | 1 | 2 | 5 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 2.0-2.4 | 8 | 0 | 0 | 3 | 5 | 0 | 0 | 0 |
| 1.5-1.9 | 4 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 |
| Less than 1.5 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |

Source: Easterlin (1967) p. 106.

McNicol lately conducted a study on a sample of 42 developing countries over the period (1960-1980) to test the relationship between population growth and economic development. McNicol presented the following scatter diagram (figure 1-1) of the two variables upon which he concluded no significant correlation between population growth and development.

Isbister (1975)⁽¹⁾ went a step further using data from 73 countries over the period (1963-1968), he regressed the growth rate of income on the rate of population growth and other variables. His empirical results show that population growth has no adverse effects on the growth rate of real per capita income.

Fig.(2 - 1)



Population Growth

(1) Isbister, John, "Population Growth and the Productivity of Capital in the Third World," Edited by Leon Tabah, International Union for the Scientific Study of Population, pp. 619-648, 1975.

Other economists believe that population growth may play a positive role in stimulating economic growth. Hirschman (1958)⁽¹⁾ refuted the long time-contradicting Neo-Malthusian argument that "development efforts in a fast growing society precisely resembles going up a descending escalator" by showing that going up a descending escalator might be the best exercise for one who wants to learn how to run. Hirschman then postulated two hypotheses to explain how population growth is expected to generate socioeconomic pressures which provide individuals with motives for improving their productivity.

The first hypothesis is derived from Dousenbury's Relative Income Theory, according to which families allocate their wealth in a way to maintain a previously experienced peak level of consumption. Therefore, in slack periods, families may either spend out of their savings or work more vigorously in order to maintain their previously attained standard of living. Along these lines, the author believes that

(1) Hirschman, Albert A., "Development and Society: the Dynamics of Economic Changes", Edited by David Novack and Robert Lanckachman, pp. 176-182 1958.

families should be expected to react in a similar way as they grow in size. Hirschman articulated that such a hypothesis would, at the most, present us with a society maintaining its per capita real income while population is growing, but it nevertheless does not provide for the economic growth issue.

The second hypothesis presented by Hirschman shows that period of recessions force families to struggle in order to keep up with their previously experienced standard of living as mentioned above. During a transitory period, working family members are expected to acquire better skills, means and techniques, which would eventually be reflected on higher labor productivity. One finds the author's belief quite plausible when compared with the realities of the rapidly growing administrative metropolitan areas where administrative skills and capabilities are developing so fast in order to cope with the growing demand for public goods and services.

Based on the two theories developed in his paper, the author concluded that the impact of population growth on economic development varies significantly according to the time horizon of the analysis. In an early stage following an

increase in population, per capita real income may decline temporarily. Meanwhile, labor productivity will improve under the pressure of growing family sizes. In the following stage, productivity improvement will permit the economy to regain its previously attained level of per capita real income, and may possibly surpass those levels so as to allow for the coexistence of economic development and population growth. In the long run, however, the economy would gain self-momentum and self inducement sufficient to grow steadily even at zero population growth, as the case in most developed countries.

Finally, Isbister in his elegant paper, which is of most relevance to the subject of our study, uses the Solow (1956)⁽¹⁾ Neoclassical Growth Model to test how population growth may affect economic growth. In this model, the economy is assumed to produce output Y using inputs labor L and capital K , according to a constant return to scale production function, showing diminishing marginal productivity of both L and K . The model also assumes that the society saves a fixed fraction s of its income Y , which

(1) Solow, Robert M., "A contribution to the Theory of Economic Growth", Quarterly Journal of Economics, 1956, pp. 65-94.

directly goes to net investment, assuming no depreciation. In mathematical form then:

$$Y = F(k, L) \quad (2-1)$$

$$y = Y/L = F(K/L, 1) = f(K/L) = f(k) \quad (2-2)$$

Output per man y is a function of capital per man k only. An equiproportional increase in both K and L will leave q unchanged because the production function exhibits constant returns to scale.

$$sY = S = I = dK/dt \quad (2-3)$$

At equilibrium, the economy will be growing along a steady state growth path, where all inputs (K, L) will be growing at the same rate as output Y because of the property of constant returns to scale. Therefore, the economic rate of growth may be written as follows:

$$rY = \frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{\dot{K}}{K} = \frac{(dK/dt) * Y}{Y * K} = \frac{\frac{I}{Y}}{\frac{1}{v}} = \frac{s}{v} \quad (2-4)$$

Where $v = K/Y$ capital output ratio. So, in long-run steady state growth path, output grows at the same rate as the labor force (population growth rate) and $rY s/v = rL$.

Isbister made use of the graph in figure (2-2) to elaborate this point. In this graph, OF is the production function, its concavity reflects the assumption of diminishing marginal productivity of both labor and capital. The slope of a ray from the origin to a point on OF equals Y/K or $1/v$. When the economy grows along a steady state growth path, K and L will be growing at the same rate as Y so that K/L will be constant at its equilibrium level and the following equilibrium condition will hold:

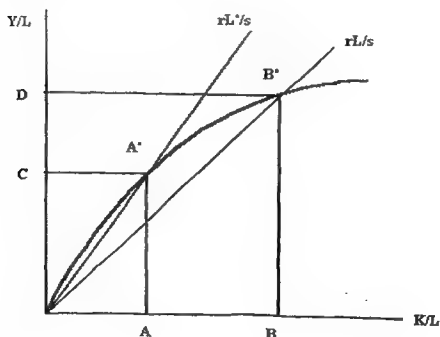
$$rL = s/v = rY \text{ or } rL/s = 1/v$$

The slope of the ray from the origin equals rL/s . Now, if the economy actually works at a point like (A), $K/Y = OC/OA$ will be greater than it was at point B, i.e. s/v at A is greater than s/v at B. Then, if population is still growing at rate $= rL$, the economic growth rate $rY = s/v$ at A would exceed the population growth rate rL , and K/L is not at its equilibrium level. The economy will keep growing until K/L reaches its equilibrium level at B once again.

Suppose now that population starts to grow at a faster rate $rL' > rL$. That means that, $rY = s/v < rL'$, i.e. the population growth rate exceeds the economic growth rate.

So K/L will fall and Y/L too. But because of diminishing marginal productivity, K/L will be falling faster than Y/L , consequently Y/K will rise causing s/v and rY to rise until it catches up with rL' on a new steady state growth path. Isbister thus concluded that an increase in the rate of population growth would stimulate the rate of economic growth, eventually both would grow at the same rate. In such a case, however, the economy may experience a temporary decline in per capita income over a transitory period, during which the economic growth rate lags behind the population growth rate.

Fig.(2 - 2)



The studies reviewed in this section show no evidence in favor of the Malthusian claim that population growth hinders economic development. On the contrary, the last two studies present a quite plausible theoretical framework of the possible role population growth may play in stimulating and improving economic growth and development.

The most important topics which have been left out of the studies reviewed are mainly, first; the impact of population growth on aggregate effective demand and its stimulus effect on investment and economic growth. Second; the Islamic perspective of the issue of population and development. These two topics are the focal points of the following section.

3. MATHEMATICAL ELABORATION

In the first part of this section, Isbister's deductions will be verified explicitly using a constant returns to scale Cobb-Douglas production function.

In the second part, the demand side effects of population growth on economic development will be investigated.

3.1 Verification of Isbister's Deductions

As a starting point, let us first derive the economic growth rate from the following implicit functional form:

$$Y = f(k, L) \quad (3-1)$$

$$\frac{dY}{dt} = \frac{dY}{dK} * \frac{dK}{dt} + \frac{dY}{dL} * \frac{dL}{dt} \quad (3.2)$$

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{dY}{dK} * \frac{\dot{K}}{Y} + \frac{dY}{dL} * \frac{\dot{L}}{Y} \quad (3.3)$$

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{dY}{dK} * \frac{\dot{K}}{Y} * \frac{K}{K} + \frac{dY}{dL} * \frac{\dot{L}}{Y} * \frac{L}{L} \quad (3.4)$$

$$rY = rK * eK + rL * eL \quad (3-5)$$

Where rY , rK , and rL are the growth rate of output, capital and labor respectively. While, eK and eL are the elasticities of production with respect to capital and labor respectively. Equation (3-5) expresses the growth rate of output as a weighted sum of the rate of growth of inputs (K and L), weights being the elasticities of output with respect to inputs.

Taking the following Cobb-Douglas function as an example of constant returns to scale production function, then:

$$Y = K^z * L^{(1-z)} \quad (3-6)$$

The growth rate of output may then be written as:

$$rY = zrK + (1 - z)rL \quad (3-7)$$

In the long-run, when the economy grows along a steady state equilibrium path r_K approaches r_Y then (3-7) may be rewritten as:

$$r_Y = z r_Y + (1 - z) r_L \quad (3-8)$$

$$\text{or } (1 - z) r_Y = (1 - z) r_L \text{ Then } r_Y = r_L \quad (3-9)$$

If the population grows at a faster growth rate, per capita income i run however, output ventually would be growing at the same rate as population and per capita income would restore its original level.

Therefore we conclude that while population growth may have some negative impact on economic development in the short-run, no such relation holds in the long-run.

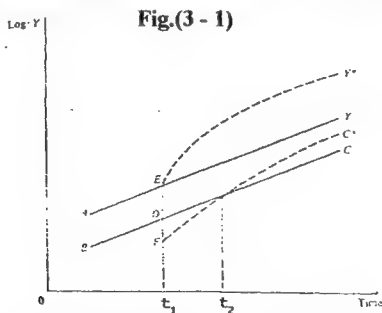
3.2 The Demand Side Impact of Population Growth

As was mentioned before, population growth should be viewed more comprehensively by considering its demand side impact on economic development. In what follows the paper will explore the possible impact of population growth on the aggregate demand, the saving rate and the resultant effects on economic growth. In fact, in light of Isbister's

findings and Hirschman's hypotheses, one may expect population growth to stimulate aggregate consumption demand, raising prices and generating high returns on capital. But because the MPS is normally greater for higher income groups, the aggregate rate of savings is expected to rise allowing for more investment and economic growth.

In terms of the Neoclassical Growth Model, a rise in the saving rate will cause the rate of capital accumulation to surpass that of population growth, and the capital labor ratio to rise. Thus income grows at a faster rate than labor, but because of the diminishing marginal productivity of capital, consecutive units of capital will generate smaller increments to income, until the growth rate of income again equals the rate of population growth. The economy is once again growing at a steady state growth path, with higher per capita income as a result of the faster growth rate of income caused by the demand side impacts of population growth. These results are illustrated in Figure (3-1) where the horizontal axis measures time and the vertical axis measures gross national product and aggregate consumption in logarithms.

Line AY represents the equilibrium growth path of income, and AC shows the corresponding path of consumption. The slopes of these lines measure the growth rate of output and consumption respectively. The vertical gap between the two curves at any point of time is the logarithm of savings. Taking t_1 as a point where the economy is at a long-run equilibrium with $r_Y = r_L$, the demand side impact comes into action when population growth stimulates aggregate demand yielding enough profits to the high income groups, so that the aggregate saving rate rises from s_1 (ED/Dt_1) to



s_2 (EF/Ft_1), causing capital to grow at a faster rate than that of labor, so K/L also starts to rise. Consequently income growth accelerates at a faster rate along EY^* at the

beginning, to slow down later to its initial level as a result of diminishing returns to capital. In response to the increase in both income and the size of the population, aggregate consumption is going to grow at a faster rate, but still slower than the rate of growth of income resulting in a higher rate of saving. Eventually, income will again grow at a rate precisely corresponding to that of labor, however, the level of income now is higher, implying higher per capita income. In conclusion, one may claim that population growth not only has a positive impact on economic growth and development through its supply side effect, but it also has a positive stimulative demand side impact too.

4. ISLAMIC PERSPECTIVE OF THE PROBLEM

Like many other socioeconomic problems, the population issue has been approached and treated in most of the Muslim countries in just the same ways adopted in non-Muslim countries. Population strategies are most likely based on the erroneous inherited dogma that slower population growth is a prerequisite for sustained economic development. The problem here is the weak Iman (faith) that

preoccupies Muslims' hearts and minds in most Muslim societies today. They strongly believe in the Malthusian claim that population growth would inevitably lead to disastrous famines due to shortage of food, while as Muslims they are supposed to have a steady faith and belief in the words of Allah as revealed in Quraan where He the Al-mighty says:

﴿وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا
وَمُسْتَوْدَعَهَا كُلٌّ فِي كِتَابٍ مُبِينٍ﴾^(*)

"There is no moving creature on earth but its sustenance dependeth on Allah: He knoweth its resting place and its temporary deposit: All is in a clear Record"
(Hud, verse 6)

It is a pledge from Allah to grant sustenance for all mankind. A plausible pledge that is, for Allah has inexhaustible stocks of everything, allocated according to some rules stipulated by Him: as Allah says in Surat Al-Higr:

(*) سورة هود: الآية ٦

﴿وَإِنْ مِنْ شَيْءٍ إِلَّا عِنْدَنَا خَزَائِنُهُ وَمَا نُنْزِلُهُ إِلَّا بِقَدَرٍ مَعْلُومٍ﴾^(*)

"And there is not a thing but its (sources and) treasures (Inexhaustible) are with Us; but We only send down thereof in due and ascertainable measures" (AI-H"r, verse 21)

Man was permitted to make use of all the natural laws created and bestowed upon him by Allah so that he may exert efforts in his work and reap their fruits by Allah's will. Then eventhough, sustenance is guaranteed by Allah, it is attainable through a tremendously complicated set of causalities that require man to exert the due efforts.

Moreover, the foreseen scarcity of resources, alarming consequences of population growth, and similar allegations are only sensible within the currently available set of information and knowledge related to resource and technology. The short-run rigidity of these constraints, however, has proved to be more flexible in the long-run when enough time is allowed for new resources to be discovered and better technology to be adopted within the prevalent set of natural rules. In an Islamic perspective, one

(*) سورة الحجر : الآية ٢١

believes in a totally flexible constraint. Allah the Al Mighty, creator of the afore-mentioned natural rules is always willing to relax such rules and constraints for those who show true belief and fear of Him the Al Mighty, as He promisees them in Quraan saying:

﴿وَلَوْ أَنَّ أَهْلَ الْقُرَىٰ ءَامَنُوا وَاتَّقَوْا لَفَتَحْنَا عَلَيْهِم بَرَكَاتٍ مِّنَ السَّمَاءِ
وَالْأَرْضِ وَلَكِن كَذَّبُوا فَأَخَذْنَاهُم بِمَا كَانُوا يَكْسِبُونَ﴾^(*)

"If the people of the towns had but believed and feared Allah, We should indeed have opened out to them (all Kinds of) blessings from heaven and earth but they rejected (the truth), and We brought them to book for their misdeeds"

(Al-A'raf, verse 96)

This is the spiritual dimension which was overlooked by non-Muslim scholars of population and development. Therefore, an appropriate Islamic approach to this issue is perhaps to examine the scientific factors which determine resource productivity.

In the conventional economic theory, productivity is said to be improved whenever greater output is realized from the same amount of resources. This type of productivity depends entirely on the level of technology and know-how, that is:

$$P = P(T) \quad P_1 > 0 \quad (4-1)$$

Where P represents productivity and T is the level of technology. Productivity here is positively related to the level of technology. The relationship is obviously a merely materialistic one, in which productivity relies totally on the success man may attain in utilizing available resources within the domain of natural laws controlling the existing system of biological, physiological, ecological and meteorological conditions. From an Islamic perspective, however, this materialistic formulation suffers the major drawback of not being able to reflect changes in the domain of natural laws according to the will of Allah, the creator. In fact, man is merely a particle in a magnificent mechanism that Allah has created and controlled every part in it. Man just provides the causes, but everything thereafter is accomplished within the

mechanism in accordance to Allah's will. A man and his wife, a farmer and his land, and even the clouds in the sky, all can create nothing on their own, they just provide causes for some sophisticated and totally divinely controlled process to be accomplished. In this regard, Allah says in the Holy Quraan:

﴿أَفَرَأَيْتُمْ مَا تُمْنُونَ ۚ ءَأَنْتُمْ تَخْلُقُونَهُ أَمْ نَحْنُ الْخَالِقُونَ ۚ نَحْنُ قَدَرْنَا بَيْنَكُمْ الْمَوْتَ وَمَا نَحْنُ بِمَسْبُوقِينَ ۚ عَلَىٰ أَنْ نُبَدِّلَ أَمْثَالَكُمْ وَنُنشِئَكُمْ فِي مَا لَا تَعْلَمُونَ ۚ وَلَقَدْ عَلِمْتُمُ النَّشْأَةَ الْأُولَىٰ فَلَوْلَا تَذَكَّرُونَ ۚ أَفَرَأَيْتُمْ مَا تَحْرُثُونَ ۚ ءَأَنْتُمْ تَزْرَعُونَهُ أَمْ نَحْنُ الزَّارِعُونَ ۚ لَوْ نَشَاءُ لَجَعَلْنَاهُ حُطَامًا فَظَلْتُمْ تَفَكَّهُونَ ۚ إِنَّا لَمَغْرُمُونَ ۚ بَلْ نَحْنُ مَحْرُومُونَ ۚ أَفَرَأَيْتُمُ الْمَاءَ الَّذِي تَشْرَبُونَ ۚ ءَأَنْتُمْ أَنْزَلْتُمُوهُ مِنَ الْمُزْنِ أَمْ نَحْنُ الْمُنْزِلُونَ ۚ لَوْ نَشَاءُ جَعَلْنَاهُ أَجَاجًا فَلَوْلَا تَشْكُرُونَ ۚ﴾^(*)

"Do ye then see? The (human seed) that ye emit" (v.58) "Is it ye who create it, or are we the Creators?" (v.59) "See ye the seed that ye sow in the ground?" (v.63) "is it ye that cause it to grow, or are We the cause" (v.64) "Were it Our Will, We could make it broke orts and ye would be left in wonderment" (v.65) " (Saying), We are indeed left with debts (for nothing)" (v.66) "Indeed We are deprived" (v.67) " See ye the

water which ye drink?" (v.68) "Do ye bring it down (In rain) from the cloud or do We?" (v.69) "Were it our Will, We could make it saltish (and unpalatable) then why do ye not give hanks?" (v.70).

With regards to the above-mentioned discussion. Muslims ought to redefine productivity in a way that maintains consistency between science and their Holy Islamic beliefs. Thus, productivity may be redefined as a function of technical progress and whatever blessings Allah may bestow on the actions of his believers. In mathematical form then:

$$p' = P' (T, B) \quad P'_1 > 0 \quad P'_2 > 0 \quad (4-2)$$

Where; P' is productivity Islamicly defined, T is technical progress, and B is blessings. The relationship between resource productivity and each of T and B is positive. In other words, an Islamic society which attains all possible technical means and which observes and fears Allah in all aspects of life, may receive blessings from Allah that raise resource productivity to unprecedented levels.

The effect of blessing may be measured mathematically by the difference between productivity changes in Muslim

and non-Muslim societies. By taking the total derivative of equation (4-1) of resource productivity in a non-Muslim society we get:

$$dP' = \frac{\partial P}{\partial T} * dT \quad (4-3)$$

and by totally differentiating equation (4-2) of resource productivity in a Muslim society we get:

$$dP' = \frac{\partial P'}{\partial T} * dT + \frac{\partial P'}{\partial B} * dB \quad (4-4)$$

For two societies of the same level of technology ($P/T = P'/T$), resource productivity may be greater in the Muslim society by a positive amount equal to the difference between (4-4) & (4-3) $P/B * dB$, or the change in productivity due to Allah blessings.

In light of the above discussion, the previously mentioned Cobb-Douglas production function may now be rewritten in a revised form that reflects the Islamic dimension as:

$$Y = e^{(T+B)t} * K^z * L^{(1-z)} \quad (4-5)$$

Where $e^{(T+B)t}$, the new term in the function, is nothing but the familiar shifter of the Neoclassical Model revised in

such a way so as to react not only to technical progress (T) but also to blessings from Allah. In logarithmic form (4-5) may be written as:

$$d \ln Y = (T + B) + z d \ln K + (1 - z) d \ln L \quad (4-6)$$

$$\text{or } rY = (T + B) + z rK + (1 - z) rL \quad (4-7)$$

In the long-run when the economy grows along a steady state growth path, the growth rate of output approaches the growth rate of capital and (4-6) may be written as:

$$rY = rL + \frac{(T + B)}{(1 - z)} \quad (4-8)$$

Therefore, in a non-Muslim society where $B = 0$, i.e., receiving no blessing at all, in such a case, per capita income can only be improved through a sustained technical progress over time. In the absence of any technical progress population growth will lead to an equal growth in output with no improvement in per capita income, as indicated above.

By contrast, in a Muslim society economic development expressed as an improvement in per capita real income, besides being an outcome of man's efforts in attaining technical progress, is primarily associated with and conditioned upon the blessing Allah the Al Mighty may bestows upon his believers.

In such blessed societies, population growth would then stimulate growth of output at an even faster rate, the difference being equal to $(T + B)/(1 - z)$ which is a positive amount.

So far, the idea as presented is quite simple and acceptable, however, it is essential at this stage to develop some theoretical relationship between population and other newly introduced variables in the model. As a starting point, blessings are related positively to both faith and fearness of Allah and the population size, or:

$$B = B(F, N) \quad B_1 > 0, B_2 > 0 \quad (4-9)$$

Where B is the amount of blessings, F is faith and fear of Allah and N is the size of population. The first derivative of B with respect to F is expected to be positive in accordance with the above-mentioned verse 96 of AL-Aaraf sura. B. is also expected to be positively related to N, i.e., blessings are bestowed in proportion to the size of the population, as Allah says:

﴿مَنْ عَمِلْ صَالِحًا مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أَنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيَاةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ﴾^(*)

*"Whoever works righteousness, man or woman,
and has Faith, verily to him will We give a life*

(*) سورة النحل : الآية ٩٧.

*that is good and pure, and We will bestow on
such their reward according to the best of their
actions"* (An-Nahl, verse 97)

One may deduce from this verse, Allah's blessings are conferred on people each according to his own deeds, implying that under certain levels of faith, the larger the size of the society the greater are the blessings it may receive. Given this Islamic theoretical setting, we may turn now to its practical implications. Using the Neoclassical Growth Model with the Cobb-Douglas production in its revised form (equation 4-5), and by taking the derivative of rY in equation (4-8) with respect to rL (the same as rN the population growth rate) we get:

$$\frac{\partial R_y}{\partial R_l} = 1 + \frac{(T+B)}{(1-z)} * \frac{\partial B}{\partial rL} \quad (4-10)$$

Since $(T+B) > 0, z < 1$, and $\frac{\partial B}{\partial rL} > 0$ then the left hand side of (4-10) is greater than one, which means that an increase in the growth rate of population would lead to a greater increase in the growth rate of output, i.e., rY will always be ahead of rL . In other words, Allah has guaranteed societies of good believers an ever growing per capita real

income, and a sustained economic development regardless of its rate of population growth.

In conclusion, one may say that Islam does not encourage people to take a passive attitude toward the issue of population growth and economic development. Instead, Islam urges Muslim societies to strive at making an efficient use of their endowed resources by acquiring the most developed science and technology base. Meanwhile, Muslim societies are urged to maintain their eligibility for Allah's blessings through a steady faith, fear of Allah and a true repentance to Allah.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار

اختبار قناة التوزيع

دراسة تطبيقية على الشركات والمؤسسات الصناعية

بمدينة العاشر من رمضان بجمهورية مصر العربية

دكتور/ حسين موسى راغب(*)

الجزء الأول: الدراسة النظرية

أولاً: تمهيد

١- مشكلة البحث وأهميته:

أصبحت عملية اختيار وإدارة القناة التسويقية تمثل جزءاً أساسياً من استراتيجية التسويق الشاملة للشركة، نظراً لأنها تمثل المدخل الأساسي لكسب الميزة التنافسية والحفاظ على التفوق التنافسي^(٤٧). ولقد دفعت الأهمية الاستراتيجية لقنوات التسويق العديد من الباحثين إلى التركيز في بحوثهم التسويقية على مشكلات هيكل القناة إلى تقديم المقترحات والتوجيهات الإرشادية لمعالجة هذه المشكلات وحلها وكذا التركيز على قضية إدارة قنوات التسويق وذلك من حيث الصراع بين أعضاء القناة، والقوة، الرقابة، وتطويع وتنمية العلاقات فيما بينها^(٤٦،٢٨،٢١،٢٠،١٨،١٧).

إلا أن مشكلة اختيار القناة - من جانب آخر - لم تحظ بالاهتمام أو الانتباه الكافي في الأدبيات المتاحة ذات الصلة بحيث يمكننا القول بعدم كفاية البحوث في هذا الصدد رغم تزايد أهمية واستراتيجية قرار اختيار القناة

(*) أستاذ إدارة الأعمال المساعد - كلية التجارة - جامعة الأزهر

التسويقية. فالمنظمة، بعد أن تتخذ هذا القرار، لا تستطيع بسهولة تغييره أو تعديله بشكل جوهري^(٤٩)، وإذا ما كان هذا الاختيار غير مناسب، فإن من المتوقع نشوب نزاعات مدمرة واتخاذ تصرفات وعمليات غير فعالة تدفع أعضاء القناة التسويقية إلى الاستخدام الخاطئ والمخل للقوة والنفوذ. وتأسيساً على هذا، يحاول هذا البحث فحص ودراسة العوامل المؤثرة فى قرار اختيار -أو التى تعوق اختيار- القناة، سواء القناة المباشرة مقابل القناة غير المباشرة بشكل عام، أم نوع القناة المباشرة والتسويق المباشر بوجه خاص، مما يساعد على إثراء المعرفة المتاحة فى هذا الصدد ويساهم فى زياد الوعي والفهم لقضية اختيار قنوات التسويق.

كما أن أهمية هذا البحث تتضح من محاولته فحص ودراسة بعض الرؤى الاستراتيجية والإدارية ذات الصلة باستخدام التسويق المباشر كقناة للتوزيع مما يُميز هذا البحث عن معظم الأبحاث الحالية المتاحة فى الأدبيات ذات الصلة بالتسويق المباشر والتى تميل معظمها إلى التركيز على الجانب الترويجى وإغفال الجانب التوزيعى - متنامى الأهمية- لهذا المدخل^(٥٠). فلقد أوضحت بعض الدراسات تزايد أهمية صناعة البريد المباشر - أحد أهم أشكال التسويق المباشر - حيث حققت ١٢ بليون جنيه إسترليني وهو ما يعادل الدخل بالمملكة المتحدة كل عام^(٥١)؛ كما يُمثل البريد المباشر ما نسبته ٩٠٪ من إجمالى ما أنفقته الشركات خارجياً على التسويق مباشرة للأسر وإلى العملاء التجاريين^(٥٢). ولقد ارتفع الاتفاق عليه فى نفس الفترة إلى ٢٠٠٪^(٥٣)، وزاد حجمه -طبقاً لخدمات البريد المباشر- بنسبة ١٢٥٪ فيما بين عام ١٩٨٣ و ١٩٩٣. ومن المحتمل زيادته خلال السنوات العشر القادمة. ورغم

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..
د. حسين موسى راغب

تتأى هذا المدخل فإنه لم يصاحبه تنام وزيادة مماثلة فى فهم رجال التسويق لهذا المدخل ومعرفتهم به^(٩، ١٠، ٣٥، ٣٨).

ولعل مما يؤكد أهمية هذا البحث أجراؤه فى مصر، إحدى الدول النامية، حيث يندر إجراء مثل هذه البحوث فى كثير من الدول النامية^(١٨، ٢٩، ٤٥)؛ حيث يصعب تعميم نتائج الدراسات التى تجرى فى بيئة وثقافة معينة على بيئات وثقافات أخرى^(٤٧)؛ وبالتالى فإن هذا البحث يعد استجابة للذين ينادون بضرورة إجراء المزيد من البحوث فى هذا المجال فى دول أخرى تأخذ بالحسبان الواقع الثقافى لكل دولة^(١٦).

٢- أهداف البحث:

يحاول هذا البحث، فى ضوء تحديد مشكلة البحث وأهميته، تحقيق الأهداف التالية:

* تحديد أهم العوامل ذات الصلة بالمنتج ذات التأثير فى قرار الشركات الصناعية استخدام القناة المباشرة بشكل عام وطرق التسويق المباشر بشكل خاص.

* تحديد اتجاهات الشركات الصناعية نحو استخدام التسويق المباشر - باعتباره قناة توزيع مباشر - مقابل استخدام طرق التوزيع المباشر الأخرى كرجال البيع العاملين لدى الشركة و(أو) منافذ البيع أو العرض المملوكة للشركة.

* تحديد أهم المعوقات التى تقف أمام مديرى الشركات والمؤسسات الصناعية عند اختيارهم للتسويق المباشر ووضع الحلول للتقليل من تأثيرها.

٣- محددات البحث:

لعل من أهم محددات هذا البحث هو قصر الدراسة التطبيقية على عينة صغيرة نسبياً تضم بعض الشركات والمؤسسات الصناعية وبعض الشركات الخدمية دون أخذ عينة كبيرة شاملة وواسعة تتضمن قطاعات واسعة من هذه الشركات حتى يمكن تعميم نتائج الدراسة. إلا أن الظروف المادية وعامل الوقت المتاح أمام الباحث حالا دون تحقيق ذلك حيث أن هذا يتطلب تعاون فريق من الباحثين تتوافر لديه مصادر التمويل الكافية لتغطية نفقات البحث وكذا يتاح لديه الوقت الكافى لإجراء البحث على الوجه الأكمل، كما يقتصر البحث على دراسة وتحليل بعض أهم العوامل المؤثرة فى قرار استخدام قناة التوزيع بشكل عام - مباشر / غير مباشر، وقرار استخدام التسويق المباشر بشكل خاص ونقصد بذلك العوامل ذات الصلة بالمنتج. فمن دراسة وفحص الأدبيات الإدارية ذات الصلة يتضح أن هناك ثلاثة مجموعات من العوامل المؤثرة فى قرار اختيار القناة وهى العوامل ذات الصلة بالمنتج، والعوامل ذات الصلة بالسوق، والعوامل ذات الصلة بالشركة، ولقد حالت نفس الظروف السابقة دون قيام الباحث بتوسيع نطاق الدراسة لتتضمن المجموعتين الأخريين فى بحث واحد أملاً أن يقوم - فى المستقبل- بإجراء دراسة تضم هذه المجموعات.

٤- منهج البحث وتنظيمه^(١٣):

تنقسم الدراسة فى هذا البحث إلى قسمين أساسيين يختص الأول منهما بالجانب النظرى حيث يتضمن تمهيداً للدراسة يتم فيها تحديد مشكلة وأهمية البحث، وأهدافه، ومحدداته ومنهجه وتنظيمه -وهو ما تم إنجازه حتى الآن-،

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى واغب

وبلى ذلك فحص ومراجعة الأدبيات الإدارية ذات الصلة بموضوع البحث، ثم بناء تصميم البحث وذلك بوضع فروض البحث، وتحديد مجتمع وعينة البحث، والأساليب المستخدمة فى جمع البيانات الميدانية، والأساليب الإحصائية لاختبار المعنوية وأخيراً تطوير قائمة الاستقصاء.

أما الجزء الثانى فيهتم بالجانب التطبيقى حيث يتم فيه تحليل بيانات الدراسة الميدانية ونتائجها ثم عرض لأهم النتائج والتوصيات وينتهى هذا الجزء بتحديد المراجع العلمية:

ثانياً: فحص ومراجعة أدبيات الإدارة ذات الصلة بعوامل المنتج المؤثرة على قرار اختيار قناة التوزيع

تعتبر استراتيجية المنتج القرار التسويقي المبدئى المؤثر بشكل جوهري على استراتيجية المنشأة^(٤١)؛ كما تمثل خصائص المنتجه وسماته المحددات الرئيسية لاستراتيجية التوزيع^(٤٢)؛ وفى تسلسل عملية تصميم الاستراتيجية التسويقية للمنظمة، فإن استراتيجية التوزيع تلى عادة تطوير استراتيجية المنتج^(٤٣).

وتأسيساً على خلفيات نظرية وعملية مختلفة حددت أدبيات قناة التسويق وجود علاقات واضحة بين العوامل ذات الصلة بالمنتج وبين اختيار قناة التسويق. وفيما يلى عرض لأهم هذه العوامل كما توضحها نتيجة فحص وعرض الدراسات السابقة.

١ - درجة تعقيد المنتج:

عرفت المنتجات المعقدة بأنها "المنتجات التى تتطلب تجهيزات أو خدمات خاصة لتسويقها"^(٣٠)؛ أو هى "التي تتطلب نوعاً خاصاً من التدريب والمعلومات والتركيب وخدمات مكثفة بعد البيع"^(٣١، ٣٢)؛ ولقد قدم كل من Anderson^(٣٣)، و Belich and Dubinsky^(٣٤)، و Lilién^(٣٥)، و Majudar and Ramaswamy^(٣٦) و Rangan et al^(٣٧) أدلة عملية على أن هناك علاقة موجبة بين تعقيد المنتج ومباشرة القناة، حيث يتزايد استخدام القنوات المباشرة كلما تزايدت درجة تعقيد المنتج.

فتعقيد المنتج يتطلب - من المنظور الاستراتيجى - اتصالاً مباشراً مع العملاء لشرح وتوضيح الخصائص الفنية للمنتج، وتقديم النصح والإرشادات اللازمة للاستخدام والتركيب، وتزويد العميل بالمعلومات والدعم التقنى، وهى مهام لا يستطيع كثير من الموزعين أداءها بكفاءة وفعالية^(٣٠، ٣٣، ٣٦).

ومن منظور تكلفة التعامل، يستلزم تعقيد المنتج تدريباً خاصاً (أصولاً بشرية) وأصولاً مادية لتسويق المنتج، وتؤدى هذه الصفة المميزة إلى ارتفاع تكاليف التعامل لو استخدم الوسطاء مما يدفع الشركة - بالتالى - إلى الاعتماد بشكل أكبر على القنوات المباشرة^(٣٥، ٣٦). كما أن المنشآت التى تتعامل فى منتجات معقدة غالباً ما تهتم بقضية الرقابة، ويؤدى استخدام الوسطاء إلى زيادة تعرض المنشأة إلى السلوك الانتهازى من قبلهم^(٣٨)، لذا، تميل الشركات إلى استخدام القنوات المباشرة كى تخفض من تكلفة التعامل وكى تحمى نفسها من الانتهازية المحتملة.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى واغب

وفيما يتعلق بتحديد نوع القناة المباشرة، هي المرحلة الثانية من قرار اختيار القناة، فقد أوضحت بعض الدراسات صعوبة تسويق المنتج المعقد عن طريق التسويق المباشر نظراً لحاجة هذا النوع من المنتجات إلى قدر أكبر من المعلومات، وإلى مساعدة خاصة كالتركيب والصيانة المستمرة، وشرح طريقة الاستخدام، وإلى كثير من الخدمات التي يصعب شرحها عن طريق البريد المباشر وبالتالي يكون بيع هذا المنتج عن طريق الطلب المباشر أقل فعالية ويتطلب اتصالاً مباشراً وجهاً لوجه^(٤٤)، فرغم تفضيل القنوات المباشرة لتوزيع هذا النوع من المنتجات إلا أن التسويق المباشر قد لا يكون مفضلاً بل يفضل استخدام رجال البيع لأنهم أكثر قدرة على أداء الخدمات التي يتطلبها هذا النوع من المنتجات.

ولقد أكدت الدراسة التي أجراها Hinckley and Alexandar^(٢٢) النتيجة التي توصل إليها Settle and McCrokle^(٤٤)، في دراستهما حيث أوضحا أنه كلما كان المنتج أكثر تعقيداً كلما كان البيع عن طريق التسويق المباشر أكثر صعوبة، كما أنه كلما أصبح المنتج معقداً بالنسبة للعميل كلما قل احتمال استخدام التسويق المباشر كقناة للتوزيع. إلا أن من المفيد في هذا الصدد الإشارة إلى نتائج الدراسة التي أجراها Jackson^(٢٣)، على عينة من منتجي المنتجات الصناعية حيث توصلت الدراسة إلى أن أثر تعقيد المنتج - كأحد العوامل المؤثرة على قرار اختيار القناة المباشرة - غير معنوي.

٢ - قيمة وحدة المنتج:

تمثل قيمة وحدة المنتج (أو تكلفة شرائها) أحد العوامل ذات الصلة بالمنتج التي لها تأثير على قرار اختيار قناة التسويق. فلقد أوضحت العديد من

الدراسات فى هذا الصدد أن هناك احتمالاً أكبر لاستخدام القنوات المباشرة لتوزيع المنتجات ذات الوحدات مرتفعة القيمة^(١٤، ٣٠، ٣٢، ٤٢). فالمنتجات (أو الخدمات) ذات الوحدات مرتفعة القيمة تتطلب اتخاذ قرار مالى هام واستثماراً جيداً لكل من المنشأة والعميل^(١١)، وتتطوى على مخاطر مالية جوهرية^(٤٠)، ومن المتوقع أن تتطلب جهوداً شرائية كبيرة^(٣٦)، لذا يفضل العملاء -عادة- القناة المباشرة للاتصال والتفاوض مباشرة مع الصانع؛ إضافة إلى أن القناة المباشرة سوف تمكن المنشأة من التعرف على عملائها المهمين^(٣٢)؛ ولأن تكلفة الرقابة وضبط التفاوض بين العميل الأخير والوسيط ستكون مكلفة للصانع إن هو فوّض هذه الوظيفة إلى الوسيط^(١٤)؛ كما أن المخاطر المالية المرتبطة بقرار الشراء سوف تتزايد بتزايد قيمة وحدة المنتج^(٤٠)، لذا فإن مشتري المنتجات ذات الوحدات عالية القيمة يتطلعون إلى أسلوب البيع الآمن لتقليل المخاطر المحتملة. ولقد أصبح الاتصال المباشر وجها لوجه مع المموّن والفحص المادى للمنتج من الأمور الهامة جداً لخفض المخاطر المتوقعة^(٤٤).

وفيما يتعلق بنوع القناة المباشرة، فإن القنوات المباشرة الأخرى غير التسويق المباشر - كرجال البيع- تعتبر أكثر استخداماً بالنسبة لوحدات المنتج عالية القيمة وذلك نظراً لقدرة رجال البيع على تقديم المعلومات الضرورية وتكييفها بشكل يسهّل على العملاء فهمها، ويضمن للمشتريين إتفاق أموالهم بشكل اقتصادى، وعدم تحميلهم أية مخاطر اجتماعية أو مالية لا مبرر لها. فمخاطر الشراء من شركة للتسويق المباشر تكون أعظم وأكبر مقارنة بمخاطر الشراء من متاجر التجزئة^(٢٤، ٤٠، ٤٤)، كما وأن التسويق المباشر -

العميل، حيث لا يتغير مستوى الخدمة مع زيادة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى واغب

كفاءة للتوزيع - لا يتيح - عادة - الفرصة للعملاء لفحص السلعة بشكل مادي. ورغم أن الضمانات غير المشروطة قد تقلل من هذا العائق، إلا أنه لن يكون كافياً للمنتجات ذات الوحدات عالية القيمة أو مرتفعة السعر، وذات التصميمات الأكثر تعقيداً^(٢٦)، وهكذا، فإن من المتوقع ألا تعتمد المنشآت على التسويق المباشر في توزيع منتجاتها ذات الوحدات مرتفعة القيمة.

٣ - مدى تكرار شراء المنتج:

لم يحظ تأثير تكرار شراء المنتج أو التعامل في المنتج على قرار اختيار القناة بانتباه كبير في الدراسات السابقة ذات الصلة. من بين الدراسات القليلة في هذا المجال تلك التي أجراها Settle and McCorkle^(٤٤)، حيث وجدوا أن لتكرار شراء المنتج تأثير على قرار اختيار القناة بالنسبة لكل من سلع المستهلك والسلع الصناعية. كما قدم Majumdar and Ramaswamy^(٣١) دليلاً عملياً على اعتماد المنشآت على القنوات المباشرة كلما زاد تكرار شراء المنتج، وأنه كلما أديت التعاملات بشكل أكبر كلما كانت تكاليف إدارة ورقابة هذه التعاملات أكثر وكان الاحتمال أكبر بأن لا يسمح الوسيط بحدوث تدفق للمعلومات بين كبار العملاء والمنشأة.

إضافة إلى ما أوضحته بعض الدراسات من أن رقابة التصرفات الانتهازية للوسطاء تكون مكلفة إذا كان التعامل متكرراً، وأنه كلما تزايد تكرار شراء المنتج تناقصت التكلفة الثابتة للوحدة وبالتالي تناقص متوسط التكلفة الكلية^(٢٨، ٥٠).

وفيما يتعلق بالمرحلة الثانية من قرار اختيار القناة (نوع القناة المباشرة) فإن من غير المحتمل استخدام المنشآت للتسويق المباشر لتوزيع المنتجات

التي يتكرر شراؤها بشكل كبير نظراً لأن استخدام هذا المدخل قد لا يحقق مزايا تكاليفية مقارنة بالقنوات غير المباشرة مثل متاجر التجزئة. فطبقاً لرأى Settle and McCrokle^(٤٤)، قد تصبح تكلفة التعامل باستخدام التسويق المباشر أعلى من تكلفة التعامل باستخدام متاجر التجزئة، كما أنه عندما يصبح المنتج من أكثر عناصر الشراء شيوعاً، فإنه يصبح من المفيد للصانع يبيعه عن طريق الموزعين^(٣٠).

٤ - طريقة إنتاج المنتج:

طريقة إنتاج المنتج - من حيث كونه نمطياً أو يتم حسب متطلبات ورغبات العميل - تأثير على قرار اختيار قناة التوزيع المباشرة مقابل قناة التوزيع غير المباشرة^(٤٥). فهناك بعض المنتجات التي تحتاج إلى إجراء تعديلات عليها كي تتلاءم مع متطلبات ورغبات العميل (المنتجات المعمولة - Customized Products) مما يستلزم توافر أصول وموجودات مادية بجانب الأصول البشرية لدعم وتعزيز البيع^(٣٠، ٤٤، ٥٠)، وقد لا يكون من السهل - أحياناً - استخدام هذه الأصول المادية والبشرية خارج مجال معين من التعامل الأمر الذي يجعل من السيطرة على الانتهازية أو عدم التأكد السلوكي أمراً صعباً، لذا فإن من المحتمل استخدام المنشآت للقنوات المباشرة كي تخفض من تكاليف الرقابة ولتقلل من عدم التأكد السلوكي (الانتهازية) إلى أدنى حد ممكن^(٣٠).

كما أن العملاء عادة ما يفضلون الاتصال المباشر بالنسبة للمنتجات المعمولة (أي التي يتم صنعها حسب المواصفات التي يحددها العميل) للتأكد من مراعاة الصانع للمواصفات الملائمة التي حددها^(٣٠، ٤٤). فهذا النوع من

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

المنتجات، كالآلات الصناعية والمناظير المصنعة حسب المواصفات التي يحددها العميل، أو برامج الحواسيب المصنعة حسب الطلب، تباع غالباً من الصانع مباشرة إلى المستخدم، بينما تسوق المنتجات عالية التعميط مثل سلع المستهلك عن طريق القنوات غير المباشرة بشكل كبير^(٥٠).

أما فيما يتعلق بنوع القناة المباشرة فإن أدبيات الإدارة المتاحة توضح أن التسويق المباشر لا يعتبر قناة توزيع ملائمة تسوق عن طريقها المنتجات المصنعة حسب المواصفات التي يحددها العميل خاصة المنتجات الصناعية، حيث أنه لا يوفر الآلية اللازمة لتنفيذ عملية التعديل، لذا قيل أنه كلما كانت عملية تصنيع المنتج تتم حسب المواصفات التي يحددها العميل مطلوبة أكثر كلما كانت الاتصالات المباشرة المكثفة التي تتم وجهاً لوجه مطلوبة أكثر^(٥١).

٥- تمايز المنتج:

يعتبر تمايز منتج الشركة عن بقية المنتجات المشابهة في السوق من العوامل ذات الصلة بالمنتج المؤثرة على قرار اختيار القناة، ويقصد بتمايز المنتج درجة ولاء عملاء الشركة للعلامة، أو إدراكهم للسمات المميزة لمنتجات أو خدمات العلامة^(٥٢)، وتتطلب استراتيجية التمايز تطوير منتج (أو خدمة) فريد أو متميز في بعض النواحي. وعلى المنشأة التي تتبنى هذه الاستراتيجية أن تُعد تحليلاً دقيقاً للسوق، وللنافسين، وللعملاء المرتقبين.

ويعتبر الاتصال المباشر والليصيق بالعملاء والتغذية العكسية بالمعلومات عن التغييرات في السوق وفي سلوك المنافسين من أهم المداخل الجوهرية للاحتفاظ بتمايز المنتج (أو الخدمة). كما أن تبني استراتيجية التمايز يتطلب تأكيد ضمان أداء التسليم المرضي والتسويق الفعال لجداول الإنتاج.

إضافة إلى أن هذه الاستراتيجية تزيد من أهمية العلاقات بين العملاء والصناع، وتساعد القنوات المباشرة -خاصة التسويق المباشر- على بناء علاقة لصيقة ومباشرة مع العملاء، وتتيح للمنشأة التعرف على أنماط حياة العملاء وعاداتهم الشرائية؛ والرقابة على الأنشطة الترويجية والتوزيعية التى تحافظ على السمات المميزة للمنتجات.

ويؤيد McGuire and Staelin^(٣٤)، اختيار القناة المباشرة لتسويق المنتج المتميز وتوصلا إلى أن استخدام القناة المباشرة لتسويق هذا النوع من المنتجات يكون أكثر ربحية بالنسبة للصانع مقارنة بالقناة غير المباشرة. كما يرى الباحثان أن مثل هذه المنتجات لا تتنافس بشكل مباشر بينما تتنافس المنتجات غير المتميزة بشكل مباشر بما يؤدي إلى إشعال نيران حرب الأسعار، واستنزاف أرباح الصانع فى القنوات المباشرة. فإذا بيعت هذه المنتجات (المتميزة) عن طريق الوسيط فإن قدرة الصانع على الاستجابة إلى تغييرات السعر قد تكون محدودة، لذا فإن القناة المباشرة سوف تحمى أرباح الصانع.

واستناداً إلى الإطار النظرى لكل من McGuire and Staelin^(٣٤) قدّم Coughlan^(١٥) دليلاً عملياً طبقه على المنشآت الصناعية يؤكد أن احتمال بيع المنتجات عالية التمايز عن طريق القناة المباشرة يكون أكبر.

كما أجرى Anderson and Coughlan^(٥) دراسة تطبيقية على دخول المنشآت فى السوق الدولى توصلا فيها إلى أن القناة المباشرة هى الأكثر استخداماً بالنسبة للمنتجات الأكثر تمايزاً فى فئة المنتج. وأكدت هذه النتيجة الدراسة التى أجراها Belich and Dubinsky^(٨) فى بيئة دراسية مختلفة، حيث

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

أوضحت الدراسة أن استراتيجية تمايز المنتج تدفع المنشأة إلى الاعتماد بشكل أكبر على القناة المباشرة للحصول على معلومات من السوق الأجنبي.

٦- المرحلة التي يمر بها المنتج خلال دورة حياته:

لا يزال تأثير دورة حياة المنتج على قرار اختيار قناة التوزيع محل جدل وخلاف كبير بين كثير من العلماء، كما لا تزال هناك حاجة إلى توافر دليل عملي لتوضيح هذا الجدل. فبينما قدم كل من Belich and Dubinsky^(٨) دعماً عملياً للعلاقة بين نضج المنتج وقرار اختيار القناة، فإن Anderson and Schmittlein^(٩) لم يجدا تبايناً جوهرياً في درجة تكامل القناة خلال دورة حياة المنتج. كما يرى Rangan et al^(١٠) أن من الصعب تعميم الاستنتاج بأن احتمال قيام المنشآت ذات المنتجات الجديدة باستخدام القنوات المباشرة يكون أكبر حيث أن الكثير من المنتجات الجديدة تُسوق في الواقع العملي - عن طريق الوسطاء.

ومن الدراسة التي أجراها Lilien^(١١) على عينة من المنشآت الصناعية، أتضح أن لدى هذه المنشآت ميل كبير إلى استخدام القنوات غير المباشرة عندما تكون منتجاتها في مرحلة النضج. وبالمثل، يوضح Anderson^(١٢) أن تكامل القناة [أي القناة المباشرة] يكون مفضلاً في المرحلة المبكرة من دورة حياة المنتج، وأن القنوات غير المباشرة تكون أكثر ملاءمة ومناسبة مع مرحلة النضج. كما يرى Anderson أن التكامل الرأسي (القنوات المباشرة) يكون مفضلاً في مرحلة تقديم المنتج بسبب التخصيص العالي للأصول، إضافة إلى أن عدم التأكد يرتبط عادة بالمنتجات الجديدة. ففي المرحلة المبكرة من دورة حياة المنتج تكون هناك حاجة إلى قدرات ومهارات هامة ومحددة

للشركة لتسويق المنتجات الجديدة. كما وأن عدم التأكد من الطلب المرتبط بالمنتجات الجديدة يجعل من الصعب على المنشأة مراقبة أداء الأنشطة التسويقية التى تعتمد على معلومات الوسطاء وعلى التغذية العكسية^(٥).

وفى حين تتسم مرحلة تقديم المنتج بتخصيص أعلى للأصول، وبعدم تأكد أعلى، فإن المنتجات فى تحركها نحو مرحلة النضج تتناقص حاجتها إلى التكامل الرأسى (أى التوزيع المباشر) وذلك -أولاً- لأن التناقص فى تخصيص الأصول يتطلب تسويق المنتج بشكل غير مباشر بسبب تزايد المعرفة التكنولوجية لدى العملاء والوسطاء، وثانياً، بسبب خفض درجة عدم التأكد المرتبطة بأنشطة المبيعات كنتيجة لتزايد عدد المنافسين^(٥، ٥٠)، لذا فإن من المتوقع احتمال تزايد استخدام القناة المباشرة وتناقص استخدام التسويق المباشر كلما كان المنتج فى مراحله المبكرة من دورة حياته، وعندما يصل المنتج إلى مرحلة النضج فإن من غير المحتمل استخدام المنشآت للقنوات المباشرة بما فى ذلك التسويق المباشر.

ثالثاً: تصميم البحث

١ - فروض البحث:

الفرض الأول:

فرض العدم:

لا توجد علاقة معنوية بين درجة تعقيد المنتج وبين طبيعة ونوع قناة

التوزيع المختارة.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..
د. حسين موسى راغب

الفرض البديل:

كلما تزايدت درجة تعقيد المنتج، تزايد استخدام القناة المباشرة مقابل القناة غير المباشرة بوجه عام، وتناقص استخدام التسويق المباشر بوجه خاص.

الفرض الثاني:

فرض العدم:

لا توجد علاقة معنوية بين قيمة وحدة المنتج وبين طبيعة ونوع قناة التوزيع المختارة.

الفرض البديل:

كلما ارتفعت قيمة وحدة المنتج، تزايد استخدام القناة المباشرة مقابل القناة غير المباشرة بوجه عام، وتناقص استخدام التسويق المباشر بوجه خاص.

الفرض الثالث:

فرض العدم:

لا توجد علاقة جوهرية بين تكرار شراء المنتج وبين طبيعة ونوع قناة التوزيع المختارة.

الفرض البديل:

كلما تزايد تكرار شراء المنتج، تزايد استخدام القناة المباشرة مقابل القناة غير المباشرة بوجه عام وتناقص استخدام التسويق المباشر بوجه خاص.

الفرض الرابع:

فرض العدم:

لا توجد علاقة معنوية بين طريقة إنتاج المنتج وبين طبيعة ونوع قناة التوزيع المختارة.

الفرض البديل:

كلما تزايد إنتاج المنتج حسب متطلبات ورغبات العميل، تزايد استخدام القناة المباشرة مقابل القناة غير المباشرة بوجه عام، وتناقص استخدام التسويق المباشر بوجه خاص.

الفرض الخامس:

فرض العدم:

لا توجد علاقة جوهريّة بين درجة تمايز المنتج وبين طبيعة ونوع قناة التوزيع المختارة.

الفرض البديل:

كلما زاد تمايز المنتج، تزايد استخدام القناة المباشرة مقابل القناة غير المباشرة بوجه عام وتزايد استخدام التسويق المباشر بوجه خاص.

الفرض السادس:

فرض العدم:

لا توجد علاقة معنوية بين المرحلة التى يمر بها المنتج خلال دورة حياته وبين طبيعة ونوع قناة التوزيع المختارة.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..
د. حسين موسى راغب

الفرض البديل:

كلما كان المنتج فى مراحله المبكرة من دورة حياته، تزايد استخدام القناة المباشرة مقابل القناة غير المباشرة بوجه عام، وتناقص استخدام التسويق المباشر بوجه خاص.

٢- مجتمع وعينة البحث:

تم اختيار الشركات والمؤسسات الصناعية بمدينة العاشر من رمضان كمجتمع للبحث وذلك باعتبارها واحدة من أهم المدن الصناعية الحديثة بمصر وتضم ما يقرب من ١٠١٧ شركة ومؤسسة صناعية تنتمى إلى شعب وقطاعات مختلفة^(١). ولقد تم تحديد حجم العينة بنسبة ١٠٪ من مجتمع البحث وبلغت ١٠٣ مفردة، ووقع الاختيار على العينة الطبقية العشوائية، وتم اختيار مفردات العينة باستخدام جدول الأرقام العشوائية. وتمشيا مع طبيعة هذا النوع من العينات، فقد روعي تمثيل كل شعبة بنفس نسبة تمثيلها بالمجتمع، كما تم زيادة عدد المفردات من بعض الشعب ليصل العدد إلى ٥ مفردات على الأقل -كما هو الحال بالنسبة لشعبة الصناعات الخشبية، كما تم أخذ نسبة أكبر من ١٠٪ من شعبة الأنشطة المختلفة لاحتوائها على شركات ومؤسسات خدمية وذلك بهدف التعرف على اتجاهات هذا النوع من المؤسسات تجاه استخدام التسويق المباشر مقابل الشركات الصناعية. والجدول التالى رقم^(١) يعطى صورة عن مجتمع وعينة البحث.

جدول رقم (١)

مجتمع الشعب الصناعية، وعينة البحث

| شعب الصناعية | إجمالي عدد الشركات | حجم العينة والشعبة | المستجيبون | | رقم غير كفاءة | القوائم الصالحة للاستخدام | إجمالي نسبة الردود |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|------------|-----|---------------|---------------------------|--------------------|
| | | | ع | ز | | | |
| ١- شعبة صناعات الغذائية | ١٠٩ | ١١ | ٥ | - | - | ٥ | - |
| ٢- شعبة صناعات الهندسية والمعدنية | ٣٥١ | ٣٥ | ١٩ | - | ٢ | ١٧ | - |
| ٣- شعبة صناعات الكيماوية والبلاستيكية | ١٩٦ | ٢٠ | ٨ | - | ٣ | ٥ | - |
| ٤- شعبة صناعات الخشبية | ٤٣ | ٥ | ٥ | - | - | ٥ | - |
| ٥- شعبة البناء | ٨١ | ٨ | ٥ | - | - | ٥ | - |
| ٦- شعبة صناعات النسيج | ١٤٩ | ١٥ | ٧ | - | - | ٧ | - |
| ٧- شعبة الأنشطة المختلفة | ٨٨ | ٩ | ٩ | - | - | ٩ | - |
| | ١٠١٧ | ١٠٣ | ٥٨ | ٢٠٦ | ٥ | ٥٣ | ٥١,٥ |

٣- أسلوب جمع البيانات:

استخدم الباحث أسلوب المقابلات الشخصية المهيكلية فى جمع بيانات الدراسة الميدانية لضمان الحصول على الإجابات السليمة ولضمان ارتفاع معدلات الاستجابة. ولقد تم اختيار بعض المعيدين بقسم إدارة الأعمال بالكلية وعقد الباحث معهم عدة اجتماعات قبل نزولهم إلى الميدان وذلك بهدف إعطائهم المعلومات والتوجيهات اللازمة لضمان الحصول على نسبة ردود معقولة وعلى الإجابات الصحيحة، ولقد وصل عدد المستجيبين إلى ٥٨ مفردة أى نسبة ردود بلغت ٥٦,٣٪، وبعد استبعاد القوائم غير الصالحة للتحليل، وعددها ٥ قوائم، أصبح عدد المستجيبين ٥٣ مفردة أى بنسبة ٥١,٥٪ وهى بلا شك نسبة معقولة ومقبولة جداً خاصة إذا أخذنا بالاعتبار الطبيعة المتمثلة لمنتجات الشركات والمؤسسات داخل كل شعبة أو قطاع مما لا يجعل من زيادة مفردات العينة أو عدد المستجيبين أمراً بذى أهمية كبيرة.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..
د. حسين موسى راغب

٤- الأساليب الإحصائية لاختبار المغنوية^(٣١):

استُخدم أسلوب التبويب المتداخل -Cross tabulation- لتحليل الكثير من بيانات الدراسة الميدانية بهدف تصوير العلاقات بين السبب والنتيجة بالنسبة للمتغيرات محل الدراسة^(٣٢). كما استخدم جدول (2x2) كشكل أساسى للتبويب المتداخل^(٣٣). واعتمد الباحث على الإحصاءات اللامعلمية non-barametric statistics (لأنها تلائم الكثير من بيانات هذه الدراسة المرتبة إما إسمياً أو ذات مستوى ترتيبي) وذلك لتحليل التوزيع التكرارى المشترك Joint frequency distribution وعلى وجه التحديد، تتمثل الاختبارات المستخدمة فى هذا البحث فى اختبار مربع كا -Chi-square test- وذلك للتعرف على ما إذا كان هناك تجانساً بين مجموعة التكرارات المشاهدة ومجموعة التكرارات المتوقعة وتكون البيانات متعلقة بعينة واحدة: واستخدمت لذلك المعادلة التالية:

$$\chi^2 = \sum \frac{(F_o - F_e)^2}{E} \text{ With } K - 1 \text{ df}$$

حيث F_o = التكرار المشاهد

F_e = التكرار المتوقع

df = درجات الحرية.

أما الأسلوب الاحصائى الثانى فيتمثل فى الاختبار ذى الطرف الواحد مع مربع كا (χ^2 One tailed test) وذلك عندما يكون الهدف تحديد مدى قبول أو رفض فرض العدم فى حالة عينتين حيث يُستخدم اختبار Kolmogorove Smirnov^(٣٤) كمدخل للتكرار المتجمع للوصول إلى قرار حول ما إذا كانت العينتان من مجتمع متجانس أو غير متجانس. وحيث أن

الفروض البديلة فى هذه الدراسة تحدد اتجاهاً معيناً للتكرار (أكبر من/ أعلى من..) فإننا نستخدم الاختبار ذا الطرف الواحد مع مربع (كا) بالمعادلة التالية:

$$\chi^2 = 4D \left[\frac{n_1 n_2}{n_1 + n_2} \right] \text{ with } 2df.$$

حيث $D =$ أكبر فرق مطلق للكسور المجمعة للتكرارات.

$n_1 =$ حجم العينة الأولى.

$n_2 =$ حجم العينة الثانية.

٥- تطوير قائمة الاستقصاء:

اشتملت قائمة الاستقصاء على نوع الأسئلة المفتوحة /المغلقة - Open

ended questions كما اعتمدت بعض الأسئلة على طريقة المقياس المتدرج للليكرت (Likert - Scaling Method) حيث تضم هذه الأسئلة عدة عبارات ذات أوزان متدرجة من القيمة المنخفضة (رقم ١) إلى القيمة الأعلى تقديراً (رقم ٥).

ولقد خصص السؤال الأول لتحديد طبيعة النشاط من خلال المنتج الأكثر مبيعاً، ومعرفة الوضع الوظيفى للمستجيب، أما السؤال الثانى فقد خصص لتحديد نسبة ما يساهم به المنتج محل السؤال فى إجمالى مبيعات الشركة.

ولقد استهدف السؤال الثالث تحديد نوعية ونسبة الفئات التى تمثل عملاء الشركة، ومعرفة أكثر هذه الفئات تعاملأ مع الشركة، وتستخدم الإجابات عن هذا السؤال فى وصف عينة البحث.

أما السؤال الرابع فقد خصص لتحديد نسبة استخدام طريقتى التوزيع المباشر وغير المباشر كمدخل لتحديد مدى تأثير العوامل ذات الصلة بالمنتج

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

على اختيار القناة المباشرة مقابل غير المباشرة بوجه عام واختيار التسويق المباشر بوجه خاص.

ولقد خصص السؤال الخامس -بما يتضمنه من عبارات- لقياس الكثير من فروض الدراسة الخاصة بالعوامل ذات الصلة بالمنتج، حيث تختص العبارات أرقام ١ - ٢ - ٣ - ٤ بالفرض الأول الخاص بعامل "تعبئة المنتج"، وتختص العبارات أرقام ٥ - ٦ - ٧ - ٨ (بجانب إجابات السؤال السادس) بالفرض الثاني المتعلق بعامل "قيمة وحدة المنتج" وتختص العبارة رقم ٩ (بجانب الإجابة عن السؤال السابع) بقياس الفرض الثالث المتعلق بعامل "تكرار شراء المنتج". أما العبارات أرقام ١٠ - ١١ - ١٤ فهي خاصة بقياس الفرض الرابع الخاص بعامل "طريقة إنتاج المنتج". أما العبارتان رقمي ١٢ - ١٣ فهما تخصان (بجانب إجابات السؤال التاسع) الفرض الخامس المتعلق بعامل "معايير المنتج".

ويختص السؤال الثامن بقياس الفرض السادس المتعلق بالمرحلة التي يمر بها المنتج خلال دورة حياته. ويستخدم كل من السؤال العاشر والحادي عشر والثاني عشر في دراسة وتحليل اتجاهات الشركات الصناعية محل الدراسة نحو استخدام التسويق المباشر، حيث يختص السؤال العاشر بتحديد رؤية المستقصى منهم حول أهمية (ومدى استخدام) كل طريقة من طرق التوزيع المباشر (مندوبو البيع / منافذ البيع/ التسويق المباشر). ويختص السؤال الحادي عشر بتحديد مدى استخدام الشركات محل الدراسة لطرق التسويق المباشر (التليفون/ البريد المباشر/ الفاكس/ الكتالوج/ التلفزيون)، وأي هذه الطرق أكثر استخداماً؛ في حين يختص السؤال الثاني عشر بتحديد

أهمية طرق التسويق المباشر المستخدمة، كما يستخدم فى إجراء مقارنة بين استخدام طرق التسويق المباشر والأهمية المرتبطة بها. أما السؤال الثالث عشر والأخير فيهدف إلى دراسة وتحليل أهم المعوقات التى تحول دون اتخاذ قرار باستخدام الطرق المختلفة للتسويق المباشر وبالتالي تحديد بعض التوصيات المساعدة على مواجهة هذه المعوقات.

جدول رقم (٢)

مواصفات عينة البحث

| نسبة | عدد | مواصفات العينة |
|------|-----|------------------------------------|
| | | ١- طريقة التوزيع الأكثر استخداماً: |
| ٧١,٧ | ٣٨ | أ- التوزيع المباشر |
| ٣٨,٣ | ١٥ | ب- التوزيع غير المباشر |
| ٪١٠٠ | ٥٣ | |
| | | ٢- فئات عملاء الشركة: |
| ١٥,١ | ٨ | أ- الأفراد |
| ٣٧,٧ | ٢٠ | ب- مصانع وشركات صناعية |
| ٣٧,٧ | ٢٠ | ج- مؤسسات وشركات تجارية |
| ٩,٥ | ٥ | د- مؤسسات حكومية |
| ٪١٠٠ | ٥٣ | |

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

الجزء الثاني: تحليل بيانات الدراسة الميدانية

يستهل هذا الجزء بتحليل بيانات الدراسة الميدانية لمعرفة مدى صحة الفروض الخاصة بالعوامل ذات الصلة بالمنتج من حيث مدى تأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع المباشر مقابل قناة التوزيع غير المباشر بوجه عام وطرق التسويق المباشر بوجه خاص.

فكما سبق وذكرنا في الجزء النظري، تتمثل هذه العوامل في درجة تعقيد المنتج، وقيمة وحدة المنتج (أو تكلفة شرائها)؛ ومدى تكرار شراء المنتج؛ وطريقة إنتاج المنتج، ودرجة تمايز المنتج، وأخيراً المرحلة التي يمر بها المنتج خلال دورة حياة. ثم ننقل بعد ذلك إلى تحليل اتجاهات الشركات الصناعية محل الدراسة نحو أهمية استخدام الطرق المختلفة للتوزيع المباشر بوجه عام ومدى أهمية استخدام الطرق المختلفة للتسويق المباشر بوجه خاص. ويعرج البحث بعد ذلك إلى دراسة وتحليل أهم المعوقات التي تواجهها إدارة الشركات الصناعية محل الدراسة عند اتخاذها قرار استخدام التسويق المباشر -كقناة للتوزيع- وكاتجاه حديث -، ثم ينتهي البحث بعرض لأهم النتائج والتوصيات والمراجع العلمية للبحث.

أولاً: مدى تأثير العوامل ذات الصلة بالمنتج

على قرار اختيار قناة التوزيع

١- درجة تعقيد المنتج، وطبيعة ونوع قناة التوزيع المختارة:

أ- درجة تعقيد المنتج، وطبيعة القناة المختارة (مباشرة/غير مباشرة):

يتضح من الجدول رقم (٣) والذي يوضح معايير تعقيد المنتج المحددة لطبيعة القناة المختارة من حيث كونها مباشرة أم غير مباشرة- أن هناك اتجاهاً متزايداً نحو استخدام قناة التوزيع المباشرة مقابل القناة غير المباشرة كلما تزايدت درجة تعقيد المنتج وذلك بالنسبة لمختلف المعايير التى يتضمنها الجدول.

فبالنسبة للمعيار الأول، والذي تعبر عنه العبارة الأولى وهى "سهولة تركيب واستخدام المنتج بالنسبة للمستهلك"، أخذاً بالحسبان إجابات الذين لم يوافقوا على هذه العبارة بما يعنى ضمناً أن المنتج معقد - نجد أن هناك نسبة أكبر من الشركات التى يتسم منتجها بدرجة عالية من التعقيد تستخدم القناة المباشرة (٨٨,٩٪) مقابل ١١,١٪ فقط من فئة هذه الشركات التى تستخدم القناة غير المباشرة. وعلى النقيض من هذا، بالنسبة للشركات التى يتسم منتجها بانخفاض درجة التعقيد - كما يعبر عن ذلك إجابات الذين يوافقون على العبارة المذكورة بما يعنى انخفاض درجة التعقيد - حيث يتضح من منظور هذا المعيار أيضاً أن هناك نسبة أقل من فئة هذه الشركات تستخدم القناة المباشرة (٣٥,٣٪) مقابل ٦٤,٧٪ من هذه الشركات التى تستخدم القناة غير المباشرة.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى واغب

كما يلاحظ من تحليل المعايير الثلاثة الأخرى لتعقيد المنتج، وهي "حاجة المنتج إلى معرفة فنية للتركيب أو الاستخدام" (وتعبر عنه العبارة الثانية)؛ و"حاجة المنتج إلى تدريب خاص لتسويقه" (وتعبر عنه العبارة الثالثة)، و"حاجة المنتج إلى خدمة ما بعد البيع" (وتعبر عنه العبارة الرابعة) أن هناك أيضاً نسبة أعلى من الشركات الصناعية التي يتسم منتجها بالتعقيد - من منظور هذه المعايير الثلاثة- تستخدم القناة المباشرة حيث تصل النسب على التوالي ٨٤,٦٪، ٩٦,٨٪، ١٠٠٪ مقابل الشركات من هذه الفئة التي تستخدم القناة غير المباشرة، إذ تبلغ النسب -حسب المعايير الثلاثة الأخيرة-، وعلى التوالي -١٥,٤٪، ٣,٢٪، صفر٪، وعلى العكس من هذا تماماً نجد أن هناك نسبة أقل من الشركات التي يتسم منتجها بانخفاض درجة تعقيد المنتج - من منظور نفس المعايير الثلاثة الأخيرة- تستخدم القناة المباشرة مقابل استخدام القناة غير المباشرة، إذ تبلغ النسب لهذه المعايير الثلاثة على التوالي ٣٥,٧٪ مباشر مقابل ٦٤,٣٪ غير مباشر، ٣٨,١٪ مباشر مقابل ٦١,٩٪ غير مباشر، ٤٦,٧٪ مباشر مقابل ٥٣,٥٪ غير مباشر.

جدول رقم (٣): درجة تنفيذ المنتج، وطبيعة القناعة المختارة (مباشرة/ غير مباشرة)

| الاختبار | ن | منتج غير معقد | | | | | | منتج معقد | | | | | | طبيعة قناعة التوزيع المختارة | | | | | | | |
|----------|----|---------------|----|------|-----------|------|----|-----------|----|------|-------|------|----|--|---|-----------|---|--|-------|--|--|
| | | مجموع | | | غير مباشر | | | مباشر | | | مجموع | | | | | غير مباشر | | | مباشر | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | | | | |
| ١٢,٣ | ٥٣ | ١٠٠ | ١٧ | ٦٤,٧ | ١١ | ٥٣,٣ | ٦ | ١٠٠ | ٣٦ | ١١,١ | ٤ | ٨٨,٩ | ٣٢ | ١- إن منتجها (خدمتها) سهل التركيب والاستخدام بالتسوية للمستهلك | | | | | | | |
| ٩,٨ | ٥٣ | ١٠٠ | ١٤ | ٦٤,٣ | ٩ | ٣٥,٧ | ٥ | ١٠٠ | ٣٩ | ١٥,٤ | ٦ | ٨٤,٦ | ٣٣ | ٢- يحتاج منتجها (خدمتها) إلى معرفة فنية | | | | | | | |
| ١٧,٣ | ٥٢ | ١٠٠ | ٢١ | ٦١,٩ | ١٣ | ٣٨,١ | ٨ | ١٠٠ | ٣١ | ٣,٧ | ١ | ٩٦,٨ | ٣٠ | ٣- يحتاج منتجها (خدمتها) إلى تدريب خاص تسويته | | | | | | | |
| ١٤,٥ | ٥١ | ١٠٠ | ٣٠ | ٥٣,٣ | ١٦ | ٤٦,٧ | ١٤ | ١٠٠ | ٢١ | - | - | ١٠٠ | ٢١ | ٤- يحتاج منتجها (خدمتها) إلى خدمات ما بعد البيع | | | | | | | |

• معنوي عند مستوى ٥٪.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

وباختبار المعنوية باستخدام الاختبار ذى الطرف الواحد مع مربع «كا» يتضح أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمتها الحرجة عند مستوى معنوية ٥٪ وذلك بالنسبة للمعايير الأربع المذكورة. فعلى هذا يرفض فرض العدم ويقبل الفرض البديل الأول فى شقه الأول.

ب- درجة تعقيد المنتج ونوع القناة المباشرة المستخدمة (رجال بيع/ منافذ بيع/ تسويق مباشر)

إذا انتقلنا إلى الشق الثانى من قرار اختيار القناة وهو اختيار نوع القناة المباشرة المستخدمة (رجال بيع - منافذ أو معارض بيع- تسويق مباشر)؛ فكما يتضح من الجدول رقم (٤) نجد أن هناك تأثيراً واضحاً لدرجة تعقيد المنتج على تحديد نوع "قناة" المباشرة؛ إذ يتزايد تكرار استخدام رجال البيع/ منافذ البيع التابعة للشركة ويتناقص تكرار استخدام التسويق المباشر كلما اتسم منتج الشركة بدرجة عالية من التعقيد. ويتمشى هذا مع ما توصلنا إليه عند مناقشة وعرض أدبيات البحث. فكما هو واضح من الجدول، نلاحظ أن هناك نسبة تكرارات أكبر من الشركات التى يتسم منتجها بدرجة عالية من التعقيد- من منظور المعايير الموضحة بالجدول- تستخدم رجال البيع / منافذ البيع التابعة للشركة بالمقارنة بنسبة تكرار استخدام هذه الفئة من الشركات للتسويق المباشر. فمن منظور المعيار الأول- مع الأخذ بالحسبان الملاحظة السابق الإشارة إليها- نجد أن هناك ٩٥,٩٪ من هذه الشركات تستخدم رجال/ منافذ البيع مقابل ٤,١٪ تستخدم التسويق المباشر. ومن منظور المعيار الثانى تبلغ النسبة ٩٤,٢٪ رجال بيع/ منافذ بيع مقابل ٥,٨٪ تسويق مباشر، وبالنسبة للمعيار الثالث تصل النسبة إلى ٩٥,٩٪ رجال بيع/ منافذ بيع مقابل ٤,١٪

تسويق مباشر؛ أما بالنسبة للمعيار الرابع فإن النسبة تبلغ ٩٦,٢٪ رجال بيع/ منافذ بيع/ مقابل ٣,٨٪ تسويق مباشر.

وعلى عكس هذا تماماً نجد أن هناك نسبة تكرارات أقل -نسبياً- من الشركات التى يتسم منتجها بانخفاض (أو انعدام) درجة التعقيد للمنتج تستخدم رجال البيع و(أو) منافذ البيع التابعة للشركة بالمقارنة باستخدام التسويق المباشر؛ إذ بلغت هذه النسب (من منظور المعايير الأربعة المذكورة) على التوالى ٤٢,٩٪ رجال بيع/ منافذ بيع مقابل ٥٧,١٪ تسويق مباشر، ٤٤,٤٪ رجال بيع/ منافذ بيع مقابل ٥٥,٦٪ تسويق مباشر، ٤٥,٥٪ رجال بيع/ منافذ بيع مقابل ٥٤,٥٪ تسويق مباشر، ٣٧,٥٪ رجال بيع/ منافذ بيع مقابل ٦٢,٥٪ تسويق مباشر.

وباختبار المعنوية باستخدام نفس الاختبار السابق يتضح أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمتها الحرجة عند مستوى معنوية ٥٪ بالنسبة لكل المعايير المذكورة - وعليه - وأخذاً بالحسبان نتجه اختبار المعنوية للشق الأول من الفرض البديل الأول، برفض فرض العدم وقبول الفرض البديل الأول.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتكرار. في قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى واغب

درجة تعقيد المنتج، ونوع القناة المباشرة المستخدمة
جدول رقم (٤)

| الاختبار ذو الطرف الواحد | مجموع تكرار | درجة تعقيد منخفضة | | | | درجة عالية من التعقيد | | | | طبيعة قناة التوزيع المقترحة |
|--------------------------|-------------|-------------------|-------------|-------|--------------------|-----------------------|-------------|-------|----------------------|---|
| | | تكرار | تسويق مباشر | تسويق | رجال بيع منافذ بيع | تكرار | تسويق مباشر | تسويق | رجال البيع منافذ بيع | |
| | | | % | ع | % | | % | ع | % | معايير قيمة وحدة المنتج |
| ٥٦,٩١ | ٥٦ | ٧ | ٥٧,١ | ٤ | ٤٢,٩ | ٣ | ٤,١ | ٢ | ٩٥,٩ | ١ - إن منتجنا (خدماتنا) سهل التركيب والاستخدام بالنسبة للمستهلك |
| ٥٧,٩١ | ٦١ | ٩ | ٥٥,٦ | ٥ | ٤٤,٤ | ٤ | ٥,٨ | ٣ | ٩٤,٢ | ٢ - يحتاج منتجنا (خدماتنا) إلى معرفة فنية للتركيب أو الاستخدام |
| ٥٨,٠٨ | ٦٠ | ١١ | ٥٤,٥ | ٦ | ٤٥,٥ | ٥ | ٤,١ | ٢ | ٩٥,٩ | ٣ - يحتاج منتجنا (خدماتنا) إلى تدريب خاص لتسويقه |
| ٥٩,٥٦ | ٦٠ | ٨ | ٦٦,٥ | ٥ | ٣٧,٥ | ٣ | ٣,٨ | ٢ | ٩٦,٢ | ٤ - يحتاج منتجنا (خدماتنا) إلى خدمات ما بعد البيع |

* معنوي عند مستوى ٥٪.

٢- قيمة وحدة المنتج (تكلفة الشراء) وطبيعة ونوع قناة

التوزيع المختارة.

أ- قيمة وحدة المنتج (تكلفة الشراء) وطبيعة القناة المختارة (مباشرة/ غير مباشرة).

يتضح من جدول رقم (٥) أن لقيمة وحدة المنتج (أو تكلفة شرائه) تأثير واضح على قرار اختيار طبيعة قناة التوزيع من حيث المباشرة وغير المباشرة حيث يترأى استخدام القناة المباشرة ويتناقص استخدام القناة غير المباشرة - بوجه عام - كلما ارتفعت قيمة وتكلفة شراء وحدة المنتج وذلك من منظور المعايير الخمسة الموضحة بالجدول والتي تعبر عنها العبارات الأربعة الأولى بجانب إجابة المستقصى منهم عن السؤال السادس التى تعبر عن رأيهم فى قيمة شراء وحدة المنتج الأكثر مبيعاً.

فمن منظور المعيار الأول، وهو " اتخاذ العميل قراراً مالياً هاماً عند شرائه المنتج " - العبارة الأولى - نجد أن هناك نسبة أكبر من الشركات تستخدم القناة المباشرة (٩٢,١%) مقارنة بتلك التى تستخدم القناة غير المباشرة (٧,٩%).

وبالنسبة للمعيار الثانى الذى تعبر عنه العبارة الثانية " حاجة العميل إلى وقت طويل للاستقصاء والتحرى قبل شراء المنتج " نجد أيضاً أن هناك نسبة أكبر من الشركات تستخدم القناة المباشرة (٩٣,٨%) مقابل تلك التى تستخدم القناة غير المباشرة (٦,٢%). ولا تختلف نتيجة التحليل بالنسبة للمعايير الثلاثة الباقية، إذ هى بالنسبة للمعيار الثالث " ضرورة عمل مفاوضات مطولة مع العميل قبل الشراء " ٨٩,٢% مباشر مقابل ١٠,٨% غير مباشر، وللمعيار

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..
د. حسين موسى راغب

الرابع "شراء المنتج يتضمن عادة مخاطرة مالية للعميل" ٨٨,٦٪ مباشر مقابل ١١,٤٪ غير مباشر، وللمعيار الخامس "ثمن شراء الوحدة" تبلغ النسبة ٩١,٤٪ مباشر مقابل ٨,٦٪ غير مباشر.

وعلى النقيض من ذلك تماماً -وكما هو مبين بالجدول (٥) - ومن منظور نفس العوامل المشار إليها بالجدول - نجد أن هناك نسبة أقل من الشركات التي يتسم منتجها بانخفاض قيمته وتكلفة شرائه تستخدم القناة المباشرة مقارنة بتلك التي تستخدم القناة غير المباشرة، إذ بلغت هذه النسب - من منظور نفس المعايير الخمس - على التوالي - ٢٨,٦٪ مباشر مقابل ٧١,٤٪ غير مباشر؛ ٢٧,٨٪ مباشر مقابل ٧٢,٢٪ غير مباشر، ٢١,٤٪ مباشر مقابل ٧٨,٦٪ غير مباشر، ٢٦,٧٪ مباشر مقابل ٧٣,٧٪ غير مباشر، ٢٠٪ مباشر مقابل ٨٠٪ غير مباشر.

جدول رقم (٥)
قيمة وحدة المنتج، وطبيعة القنائة المختارة (مباشرة/ غير مباشرة)

| الانقسام نوع الغرض الواحد | ن | قيمة مباشرة لوحدة المنتج | | | | | | قيمة عالية لوحدة المنتج | | | | | | طبيعة قناعة المختارة | معايير كمية وحدة المنتج | |
|------------------------------------|----|--------------------------|----|----|------------|----|------|-------------------------|-----|----|------------|------|------|-------------------------|--|--|
| | | مجموع | | | غير مباشرة | | | مجموع | | | غير مباشرة | | | | | |
| | | % | ع | ع | % | ع | ع | % | ع | ع | % | ع | ع | | | |
| ٥١٩,٥ | ٥٢ | ١٠٠ | ١٤ | ١٤ | ٧١,٤ | ١٠ | ٢٨,٦ | ١ | ١٠٠ | ٣٨ | ٣ | ٧,٩ | ٩٢,١ | ٣٥ | ١- يطلب شراء منتج (مستلزم) قيم القسطن وتختلف | وحدة المنتج |
| ٥٢٠,٧ | ٥٠ | ١٠٠ | ١٨ | ١٨ | ٧٢,٢ | ١٣ | ٢٧,٨ | ٥ | ١٠٠ | ٣٢ | ٢ | ٦,٢ | ٩٣,٨ | ٣٠ | ٢- يطلب شراء منتج (مستلزم) قيم القسطن وتختلف | ١- يطلب شراء منتج (مستلزم) قيم القسطن وتختلف |
| ٥١٨,٧ | ٥١ | ١٠٠ | ١٤ | ١٤ | ٧٨,٦ | ١١ | ٢١,٤ | ٣ | ١٠٠ | ٣٧ | ٤ | ١٠,٨ | ٨٩,٢ | ٣٣ | ٣- يطلب شراء منتج (مستلزم) قيم القسطن وتختلف | ٢- يطلب شراء منتج (مستلزم) قيم القسطن وتختلف |
| ٥١٦,٩ | ٥٠ | ١٠٠ | ١٥ | ١٥ | ٧٢,٣ | ١١ | ٢٧,٧ | ٤ | ١٠٠ | ٣٥ | ٤ | ١١,٤ | ٨٨,٦ | ٣١ | ٤- يطلب شراء منتج (مستلزم) قيم القسطن وتختلف | ٣- يطلب شراء منتج (مستلزم) قيم القسطن وتختلف |
| ٥٢,٧ | ٤٠ | ١٠٠ | ٥ | ٥ | ٨٠ | ٤ | ٢٠ | ١ | ١٠٠ | ٣٥ | ٣ | ٨,٦ | ٩١,٤ | ٣٢ | ٥- يطلب شراء منتج (مستلزم) قيم القسطن وتختلف | ٤- يطلب شراء منتج (مستلزم) قيم القسطن وتختلف |

* محتوى عند مستوى ٥٪

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتتركز على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

وباختبار المعنوية باستخدام الاختبار ذو الطرف الواحد مع مربع «كا» يتضح أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمتها الحرجة عند مستوى معنوية ٥٪ بالنسبة لكل المعايير المستخدمة، وبذا يرفض فرض العدم ويقبل الفرض البديل الثاني في شقّه الأول.

ب- قيمة وحدة المنتج (تكلفة الشراء) ونوع القناة المباشرة المستخدمة

(رجال بيع/ منافذ بيع/ تسويق مباشر)

فيما يتعلق بالشق الثاني من قرار اختيار نوع القناة المباشرة المستخدمة (رجال أو منافذ البيع/ تسويق مباشر)، ومن منظور نفس المعايير المحددة بالجدول السابق رقم (٥)، نجد أن هناك اتجاهاً متزايداً لدى الشركات محل الدراسة نحو استخدام رجال البيع/ منافذ البيع التابعة لها مقارنة باستخدام التسويق المباشر كلما تزايدت أو ارتفعت قيمة (أو تكلفة شراء) وحدة المنتج. وهذا يتمشى أيضاً مع ما توصلنا إليه في الجزء النظري عند مناقشة ومراجعة أدبيات الدراسة. فكما يتضح من الجدول رقم (٦) نجد أن نسبة تكرار استخدام الشركات التي ترتفع قيمة وحدة منتجاتها -من منظور المعيار الأول- لرجال البيع و(أو) منافذ البيع التابعة للشركة أكبر من نسبة تكرار استخدام هذه الفئة من الشركات للتسويق المباشر حيث تبلغ ٩٥٪ مقابل ٥٪، ومن منظور المعيار الثاني تبلغ النسبة ٩٤,١٪ مقابل ٥,٩٪، ومن منظور المعيار الثالث تبلغ النسبة ٩٦٪ مقابل ٤٪، وبالنسبة للمعيار الرابع تبلغ النسبة ٩٤٪ مقابل ٦٪، ومن منظور المعيار الخامس والأخير تصل النسبة إلى ٩٦٪ مقابل ٤٪.

وعلى التقيض من هذا تماماً، وكما يتضح من الجانب الأيسر من الجدول رقم (٦)، نجد أنه فى حالة انخفاض قيمة الوحدة (أو انخفاض تكلفة شرائها) يتناقص تكرار استخدام رجال البيع و(أو) منافذ البيع التابعة للشركة، ويزيد - إلى حد ما - تكرار استخدام التسويق المباشر (وإن كان التفاوت بينهما بدرجات منخفضة إلى حد ما). فكما يتضح من الجدول نجد أن هناك نسب تكرارات أقل من الشركات التى ينخفض قيمة شراء وحدة منتجاتها تستخدم رجال البيع و(أو) منافذ البيع التابعة للشركة مقارنة بتلك التى تستخدم التسويق المباشر؛ إذ بلغت هذه النسبة - من منظور المعيار الثالث ٤١,٧٪ مقابل ٥٨,٣٪، ومن منظور المعيار الرابع ٣٣,٣٪ مقابل ٦٦,٧٪، ومن منظور المعيار الخامس ٤٠٪ مقابل ٦٠٪.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

جدول رقم (٦)
قيمة وحدة المنتج، ونوع القناة المباشرة المستخدمة

| المتغير الخاص بالمتغير | المتغير الخاص بالمتغير | نوع القناة المباشرة المستخدمة | | | | نوع القناة المباشرة المستخدمة | | | |
|------------------------------|------------------------------|-------------------------------|------------|---------------------------|------------|-------------------------------|------------|---------------------------|------------|
| | | قيمة منفصلة لوحدة المنتج | | قيمة متراكمة لوحدة المنتج | | قيمة منفصلة لوحدة المنتج | | قيمة متراكمة لوحدة المنتج | |
| | | تكرار | نسبة مئوية | تكرار | نسبة مئوية | تكرار | نسبة مئوية | تكرار | نسبة مئوية |
| ١٠٠,١٣ | ١٠٠ | ٩ | ٥٥,٦ | ٩ | ٥٥,٦ | ٩ | ٥٥,٦ | ٩ | ٥٥,٦ |
| ٥٨,٥٩ | ٥٨ | ٨ | ٦٢,٥ | ٨ | ٦٢,٥ | ٨ | ٦٢,٥ | ٨ | ٦٢,٥ |
| ٥١,٤١ | ٥١ | ١٢ | ٥٨,٣ | ١٢ | ٥٨,٣ | ١٢ | ٥٨,٣ | ١٢ | ٥٨,٣ |
| ٥٧,٤٩ | ٥٧ | ١٢ | ٦٦,٧ | ١٢ | ٦٦,٧ | ١٢ | ٦٦,٧ | ١٢ | ٦٦,٧ |
| ٥١,٤٥ | ٥١ | ١٠ | ٦٠ | ١٠ | ٦٠ | ١٠ | ٦٠ | ١٠ | ٦٠ |

مغفوى عند مستوى ٥٪

وباختبار المعنوية باستخدام نفس الاختبار السابق، يتضح أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمتها الحرجة عند مستوى معنوية ٥٪ وذلك بالنسبة للمعايير الخمسة المذكورة. وأخذاً بالحسبان نتيجة اختبار المعنوية الخاصة بالشق الأول من الفرض البديل الثانى، يرفض فرض العدم ويقبل الفرض الثانى البديل.

٣- تكرار شراء المنتج، وطبيعة ونوع قناة التوزيع المختارة:

أ- تكرار شراء المنتج، وطبيعة القناة المختارة (مباشرة/ غير مباشرة):

يتضح من تحليل بيانات الدراسة الميدانية -كما يعرضها الجدول رقم (٧)- مدى تأثير تكرار شراء العميل للمنتج على طبيعة القناة المختارة (مباشرة - غير مباشرة)، حيث نجد أن هناك نسبة أكبر من الشركات التى يتكرر شراء منتجها بشكل كبير (٨٥,٧٪) تستخدم القناة المباشرة مقابل نسبة الشركات من هذه الفئة التى تستخدم القناة غير المباشرة (١٤,٣٪) فى حين أنه بالنسبة للشركات التى يتكرر شراء منتجها بشكل قليل نجد تساوى نسبة استخدام كل من القناة المباشرة وغير المباشرة (٥٠٪ لكل منها).

كما يتضح من إجابات المستقصى منهم عن السؤال السابع الذى يطلب منهم تحديد مدى تكرار شراء العميل لمنتجاتهم - وكما هو مبين بالجدول رقم (٧) أيضاً - أن نسبة الشركات التى يتكرر شراء منتجها بشكل كبير وتستخدم القناة المباشرة تفوق نسبة الشركات من هذه الفئة التى تستخدم القناة غير المباشرة (٧٣,٩٪ مقابل ٢٦,١٪ على التوالى).

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

أما فيما يتعلق بالشركات التي يتكرر شراء منتجها بشكل قليل فإننا نلاحظ - من منظور إجابة المستقصى منهم على السؤال السابع أيضاً- أن نسبة استخدام هذه الشركات للقناة المباشرة أقل من تلك التي تستخدم القناة غير المباشرة (٣٤,٦٪ مقابل ٦٥,٤٪ على التوالي).

جدول رقم (٧)
تكرار شراء المنتج وطبيعة القداة المختارة (مباشرة / غير مباشرة)

| الاختيار أو الفرق الواحد | ن | يتكرر الشراء بشكل قليل | | | | يتكرر الشراء بشكل كثير | | | | شبهة قناعة التوزيع المتطرفة | | | |
|-----------------------------------|----|------------------------|----|-----------|----|------------------------|----|-------|----|-----------------------------|---|------|----|
| | | مجموع | | غير مباشر | | مباشر | | مجموع | | مباشر | | | |
| | | Z | P | Z | P | Z | P | Z | P | Z | P | | |
| ٩٦,٢٧ | ٥٠ | ١٠٠ | ٢٤ | ٥٠ | ١١ | ٥٠ | ١١ | ١٠٠ | ٢٨ | ١٤,٣ | ٤ | ٨٥,٧ | ٢٤ |
| ٩٧,٥٤ | ٥١ | ١٠٠ | ٢٦ | ١٥,٤ | ١٧ | ٢٤,٧ | ٩ | ١٠٠ | ٢٣ | ٧,١ | ٥ | ٩٢,٩ | ١٧ |

| المعايير المحددة للتكرار الشراء | معايير |
|-----------------------------------|--------|
| ١- يفسرون الحصول على منتج (مغسلة) | ٢٤ |
| ٢- يفسرون التكرار على وجه كبير | ٨٥,٧ |
| ٣- مدى تكرار شراء المنتج | ١٧ |

• مغلولى عند مستوى ٥٪

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

وباختبار المعنوية باستخدام الاختبار ذى الطرف الواحد مع مربع «كا» - يتضح (كما هو مبين بالجدول رقم ٧) أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمتها الحرجة عند مستوى معنوية ٥٪، وبالتالي يرفض فرض العدم ويقبل الفرض البديل الثالث فى شقه الأول.

ب- تكرار شراء المنتج، ونوع القناة المباشرة المستخدمة (رجال/ منافذ

بيع - تسويق مباشر):

لو انتقلنا إلى فحص بيانات الدراسة الميدانية المتعلقة بمدى تأثير عامل "تكرار شراء العميل للمنتج" على قرار اختيار نوع القناة المباشرة (رجال بيع/ منافذ البيع/ تسويق مباشر) نلاحظ كما هو مبين من الجدول رقم (٨) أن نسبة تكرار استخدام الشركات التى يتكرر شراء منتجها بشكل كبير لرجال البيع (أو) منافذ البيع التابعة للشركة تفوق نسبة تكرار استخدام الشركات من هذه الفئة للتسويق المباشر، إذ تصل النسبة من منظور المعيارين المشار إليهما بالجدول إلى ٩٤,٦٪ رجال/ منافذ البيع مقابل ٥,٤٪ تسويق مباشر لكليهما على التوالي.

وعلى النقيض من هذا، وكما يتضح أيضاً من نفس الجدول، فإن من الملاحظ أن نسبة تكرار استخدام الشركات التى يتكرر شراء منتجها بشكل أقل للتسويق المباشر تفوق -إلى حد ما- نسبة تكرار استخدام الشركات من هذه الفئة لرجال البيع (أو) منافذ البيع التابعة للشركة؛ إذ تصل النسبة من منظور المعيار الأول ٥٧,٢٪ تسويق مباشر مقابل ٤٢,٨٪ رجال بيع/ منافذ البيع، ومن منظور المعيار الثانى ٦٣,٦٪ مقابل ٣٦,٤٪ على التوالي.

وباختبار المعنوية باستخدام نفس الاختبار السابق يتضح أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمتها الحرجة عند مستوى معنوية 5%، وعليه، وأخذاً بالاعتبار نتيجة اختبار المعنوية للشق الأول من الفرض الثالث البديل، يرفض فرض العدم ويقبل الفرض البديل الثالث.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

جدول رقم (٨)
تكرار شراء المنتج، ونوع القناة المباشرة المستخدمة

| الاختلاف في المرحلة الواحدة | مجموع | تكرار الشراء بشكل قليل | | | | تكرار الشراء بشكل كبير | | | | نوع القناة المباشرة المستخدمة |
|--------------------------------------|-------|------------------------|----------------------|---|-------|------------------------|-----------------|----|---------|-------------------------------------|
| | | تكرار | مشتري مباشر /رجل بيع | | تكرار | مشتري | رجل بيع /مناقلة | | رجل بيع | |
| | | | % | ع | | | % | ع | | |
| ٥١,٠,٩ | ٥١ | ١٤ | ٥٧,٦ | ٨ | ٣٧ | ٥,٤ | ٩٤,٦ | ٣٥ | ٣٥ | ١- يتكرّر الشراء بشكل مباشر (فردية) |
| ٥١١,٠٩ | ٤٨ | ١١ | ٦٣,٦ | ٧ | ٣٧ | ٥,٤ | ٩٤,٦ | ٣٥ | ٣٥ | ٢- يتكرّر الشراء بشكل غير مباشر |

معنوى عند مستوى ٥٪:

٤- إنتاج المنتج حسب متطلبات العميل، وطبيعة ونوع قناة التوزيع المختارة:

أ- إنتاج المنتج حسب متطلبات العميل، وطبيعة القناة المستخدمة (مباشرة/ غير مباشرة):

بتحليل بيانات الدراسة الميدانية المتعلقة بمدى تأثير قرار اختيار قناة التوزيع من حيث المباشرة وغير المباشرة بطريقة إنتاج المنتج (حسب متطلبات العميل أو التعميط) يتضح -كما هو مبين بالجدول رقم (٩) - أن استخدام القناة المباشرة يتزايد كلما كان الإنتاج يتم حسب المتطلبات والمواصفات التى يحددها العميل (عمولة المنتج Product customization)؛ فى حين أن استخدام القناة المباشرة يتناقص كلما كان الإنتاج نمطياً وذلك من منظور المعايير الثلاثة الموضحة بالجدول. فمن منظور المعيار الأول الذى تعبر عنه العبارة الأولى "يتطلب منتجنا تعديلات محددة كى يلائم متطلبات العميل" نجد أن هناك نسبة أكبر من الشركات تستخدم القناة المباشرة مقارنة بتلك التى تستخدم القناة غير المباشرة (٩٣,٨% مقابل ٦,٢%).

ومن منظور المعيار الثانى، والذى تعبر عنه العبارة الثانية "يتم تصنيع منتجنا ليكون متماثلاً وملائماً لكل العملاء" نجد أن هناك نسبة كبيرة من الشركات محل الدراسة التى لم توافق على هذه العبارة (وهذا يعنى تأكيد لنظام الإنتاج حسب متطلبات العميل وليس نمطياً) تستخدم القناة المباشرة (٨٦,٥%) مقابل تلك التى تستخدم القناة غير المباشرة (١٣,٥%).

وبالنسبة للمعيار الثالث، والذى تدل عليه العبارة الثالثة، "يتم تصنيع منتجنا حسب الطلب" - أخذاً بالحسبان أنها تعنى ضمناً الأخذ بعين الاعتبار

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

المتطلبات والمواصفات التي يحددها العميل بجانب تحديده للكمية وللوقت -
فإننا نلاحظ أيضاً أن هناك نسبة أكبر من الشركات - من منظور هذا المعيار -
تستخدم القناة المباشرة (٨٢,٩٪) مقابل تلك التي تستخدم القناة غير المباشرة
(١٧,١٪).

وعلى النقيض من هذه النتائج؛ وكما يتضح من الجدول (٩) في جانبه
الأيسر، فإننا نلاحظ أن هناك نسبة أقل من الشركات التي تتبع أسلوب الإنتاج
النمطي تستخدم القناة المباشرة مقابل القناة غير المباشرة من منظور المعايير
الثلاثة المذكورة، حيث تبلغ النسب -على التوالي- ٢٣,٥٪ مباشر مقابل
٧٦,٥٪ غير مباشر للمعيار الأول؛ ٢٣,١٪ مباشر مقابل ٧٦,٩٪ غير مباشر
للمعيار الثاني؛ ٣٣,٣٪ مباشر مقابل ٦٦,٧٪ غير مباشر للمعيار الثالث.

جدول رقم (٩)
طريقة إنتاج المنتج، وطبيعة القاعة المختارة (مباشرة/ غير مباشرة)

| الاختبار لدى الطرف لواحد | ن | الإنتاج مباشرة | | | | الإنتاج حسب متطلبات العميل | | | | طبيعة قاعة التوريد المختارة | | | |
|-----------------------------------|----|----------------|----|------------|----|----------------------------|---|-------|----|-----------------------------|---|-------|----|
| | | مجموع | | طريق مباشر | | مباشر | | مجموع | | طريق مباشر | | مباشر | |
| | | Z | E | Z | E | Z | E | Z | E | Z | E | Z | E |
| ٥٢٦,٩ | ٤٩ | ١٠٠ | ١٧ | ٧٩,٥ | ١٣ | ٢٣,٥ | ٤ | ١٠٠ | ٣٢ | ٦,٢ | ٢ | ٩٣,٨ | ٣٠ |
| ٥١٥,٥ | ٥٠ | ١٠٠ | ١٣ | ٧٩,٩ | ١٠ | ٢٢,١ | ٣ | ١٠٠ | ٣٧ | ١٢,٥ | ٥ | ٨٦,٥ | ٣٢ |
| ٥٩,٤ | ٥٣ | ١٠٠ | ١٢ | ٦٦,٧ | ٨ | ٣٢,٣ | ٤ | ١٠٠ | ٤١ | ١٧,١ | ٧ | ٨٢,٩ | ٣٤ |

معطى طريق الإنتاج
١- يطلب منتج (مستقل) لتحسين جودة كى
بالتم متطلبات العميل
٢- يتم تصنيع منتجات (مستقل) لى يكون مستقلاً
لكل العملاء
٣- يتم تصنيع منتجات (مستقل) حسب الطلب

معطى عند مستوى ٥٠٪

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

وباختبار المعنوية باستخدام الاختبار ذى الطرف الواحد مع مربع "كا" نجد أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمتها الحرجة عند مستوى معنوية ٥٪ بالنسبة للمعايير الموضحة بالجدول، وعليه يرفض فرض العدم ويقبل الفرض البديل الرابع فى شقّه الأول.

ب- الإنتاج حسب متطلبات العميل، ونوع القناة المباشرة المستخدمة (رجال البيع/ منافذ البيع التابعة للشركة/ تسويق مباشر).

فيما يتعلق بالشقّ الثانى من قرار اختيار القناة والخاص بنوع القناة المباشرة (رجال بيع/ منافذ بيع/ تسويق مباشر)، فكما يتضح من تحليل بيانات الدراسة الميدانية التى يعرضها الجدول رقم (١٠)، ومن منظور نفس المعايير الثلاثة الموضحة بالجدول السابق رقم (٩)، نجد أن تكرار استخدام رجال البيع/ منافذ البيع التابعة للشركة يتزايد أيضاً كلما كان الإنتاج يتم حسب متطلبات العميل (عمولة المنتج) ويتناقص استخدام التسويق المباشر. فبالنسبة للمعيار الأول نلاحظ أن نسبة تكرار استخدام رجال البيع/ منافذ البيع أكبر من نسبة تكرار استخدام التسويق المباشر حيث تصل النسبة إلى ٩٥,٦٪ مقابل ٤,٤٪. وبالنسبة للمعيار الثانى - أخذاً بالحسبان نفس الملاحظة التى نوهنا إليها سابقاً- نجد أن نسبة تكرار استخدام رجال البيع/ منافذ البيع أكبر من نسبة تكرار استخدام التسويق المباشر حيث النسبة ٩٤,٣٪ مقابل ٥,٧٪ فقط على التوالى. وفيما يتعلق بالمعيار الثالث، فإن نسبة تكرار استخدام رجال البيع/ منافذ البيع التابعة للشركة أكبر من نسبة تكرار استخدام التسويق المباشر (٩٤,٤٪ مقابل ٥,٦٪).

وعلى النقيض من هذه النتائج تماماً، نجد أن نسبة تكرار استخدام رجال البيع / منافذ البيع المملوكة للشركة تتناقص قليلاً مقارنة بنسبة تكرار استخدام التسويق المباشر فى حالة الإنتاج وفقاً للأسلوب النمطى. فمن نفس الجدول رقم (١٠)، ومن منظور المعيار الأول، نجد أن هناك نسبة تكرار أقل نسبياً من الشركات تستخدم رجال البيع و(أو) منافذ البيع المملوكة للشركة مقارنة بنسبة تكرار الشركات التى تستخدم التسويق المباشر (٣٣,٣٪ مقابل ٦٦,٧٪). وبالنسبة للمعيار الثانى نجد أن نسبة تكرار استخدام رجال البيع / منافذ البيع التابعة للشركة تتناقص نسبياً مقارنة بنسبة تكرار استخدام التسويق المباشر حيث لا تزيد النسبة عن ٤٢,٩٪ مقابل ٥٧,١٪ على التوالى. ومن منظور المعيار الثالث نلاحظ أن نسبة تكرار استخدام رجال البيع / منافذ البيع تعادل نسبة تكرار استخدام التسويق المباشر إذ تصل النسبة فى كل منهما إلى ٥٠٪.

وباختبار المعنوية باستخدام نفس الاختبار السابق يتضح أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمتها الحرجة عند مستوى معنوية ٥٪ وذلك بالنسبة للمعيارين الأول والثانى فى حين لم تكن معنوية بالنسبة للمعيار الثالث. وعليه، وبشكل عام، وأخذاً بالحسبان نتيجة اختبار المعنوية للشق الأول من الفرض الرابع البديل، يرفض فرض العدم ويقبل الفرض البديل الرابع.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على توزيع الإنتاج .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى واغب

جدول رقم (١٠)
طريقة إنتاج المنتج ونوع القناة المباشرة المستخدمة

| المتغير | مجموع التكرارات | الإنتاج المباشر | | | | الإنتاج حسب قنوات العمل | | | | نوع القناة المباشرة المستخدمة | |
|----------|-----------------|-----------------|-------------|---|-------|-------------------------|-------------|------|----------------|-------------------------------|---|
| | | تكرار | توزيع مباشر | | تكرار | مستوى العمل المباشر | مستوى العمل | | رجل بيع / منظم | رجل بيع / منظم | معايير طرق الإنتاج |
| | | | % | ع | | | % | ع | | | |
| الارتفاع | ٥٢ | ٦ | ١١,٧ | ٤ | ٤٦ | ٤,٤ | ٢ | ٩٥,٦ | ٤٤ | ٤٤ | ١- يتطلب متاجرا (معلمنا) تعليمات محددة كسر |
| الارتفاع | ٩٠ | ٧ | ٥٧,١ | ٤ | ٥٣ | ٥,٧ | ٣ | ٩٤,٣ | ٥٠ | ٥٠ | ٢- يتم تعليمات المتاجرا (معلمنا) تكون متفلا لكل |
| الارتفاع | ٦٢ | ٨ | ٥٠ | ٤ | ٥٤ | ٥,٦ | ٣ | ٩٤,٤ | ٥١ | ٥١ | ٣- يتم تعليمات المتاجرا (معلمنا) حسب الطلب |

* مغلوي عند مستوى ٥ %

غير مغلوي. ☐

٥- تمايز المنتج، وطبيعة ونوع قناة التوزيع المختارة:

أ- تمايز المنتج، وطبيعة قناة التوزيع المختارة (مباشرة/ غير مباشرة):

يتضح من تحليل بيانات الدراسة الميدانية، وكما هو موضح بالجدول رقم (١١)، أن لتمايز المنتج تأثير واضح على قرار اختيار قناة التوزيع من حيث المباشرة وغير المباشرة، وذلك من منظور المعايير الموضحة بالجدول والتي تعبر عنها العبارات الخمس المذكورة. فبالنسبة للمعيار الأول المتعلق "بصعوبة تقليد أو محاكاة المنافسين للمنتج" نلاحظ أن هناك نسبة أكبر من الشركات التي يتمتع منتجها بدرجة عالية من التمايز من منظور هذا المعيار - تستخدم القناة المباشرة (٨٨,٦٪) مقابل ١١,٤٪ من الشركات من هذه الفئة التي تستخدم القناة غير المباشرة. وعلى النقيض من ذلك - وكما يتضح من نفس الجدول - نجد أن هناك نسبة أقل من الشركات التي لا يتمتع منتجها بدرجة عالية من التمايز - من منظور المعيار الأول أيضاً - تستخدم القناة المباشرة مقارنة بتلك التي تستخدم القناة غير المباشرة (٣٥,٣٪ مباشرة مقابل ٦٤,٧٪ غير مباشرة على التوالي).

وبالنسبة للمعيار الثانى وهو "تمتع المنتج بمميزات فريدة جداً عن باقى المنتجات المشابهة فى السوق"، والمعيار الثالث وهو "اعتقاد العملاء بعدم إمكانية الاستعاضة عن منتج الشركة بمنتج بديل منافس"، والمعيار الرابع "اعتقاد معظم العملاء ببساطة منتج الشركة وعدم تعقيدته"، والمعيار الخامس وهو "تفضيل معظم العملاء لمنتج الشركة عن بقية المنتجات"،، فإن من الواضح من الجدول رقم (١١) أن نسبة الشركات التي يتسم منتجها بدرجة عالية من التمايز من منظور هذه المعايير الأربعة وتستخدم القناة المباشرة

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى واعب

أكبر من نسبة الشركات من هذه الفئة التى تستخدم القناة غير المباشرة، إذ تبلغ النسب ٨٧,٨٪ مباشر مقابل ١٢,٢٪ غير مباشر للمعيار الثانى، ٩٠,٣٪ مباشر مقابل ٩,٧٪ غير مباشر للمعيار الثالث؛ ٨٣,٣٪ مباشر مقابل ١٦,٧٪ غير مباشر للمعيار الرابع، ٨١,٤٪ مباشر مقابل ١٨,٦٪ غير مباشر للمعيار الخامس.

ومن جانب آخر، فإنه بالنسبة للشركات التى لا يتميز منتجها -من منظور المعايير الأربعة الأخيرة السابقة، فإن نسبة من يستخدم القناة المباشرة تقل عن مثيلاتها التى تستخدم القناة غير المباشرة؛ إذ هى ١٦,٧٪ مباشر مقابل ٨٣,٣٪ غير مباشر بالنسبة للمعيار الثانى، ٤٠٪ مباشر مقابل ٦٠٪ غير مباشر للمعيارين الثالث والرابع؛ ٣٠٪ مباشر مقابل ٧٠٪ غير مباشر للمعيار الخامس.

أما بالنسبة للمعيار السادس والأخير وهو "لايعتد معظم عملائنا بتفرد منتجنا -أخذاً بالحسبان إجابات المستقصى منهم الذين لم يوافقوا على العبارة السادسة الدالة على هذا المعيار والذي يعنى تأكيدهم لتمايز منتجات شركاتهم- فمن الملاحظ أن هناك نسبة أكبر من الشركات التى يتمتع منتجها بالتمايز -من منظور هذا المعيار- تستخدم القناة المباشرة (٨٤,٦٪) مقارنةً بنسبة الشركات من هذه الفئة والتى تستخدم القناة غير المباشرة (١٥,٤٪). وعلى النقيض من ذلك، وفي حالة عدم تمايز منتج الشركة عن منتجات الشركات الأخرى -من منظور هذا المعيار أيضاً- فإن من الملاحظ وجود نسبة أقل من الشركات من هذه الفئة تستخدم القناة المباشرة (٣٠,٨٪) مقابل نسبة أكبر من الشركات من هذه الفئة تستخدم القناة غير المباشرة (٦٩,٢٪).

وباختبار المعنوية باستخدام الاختبار ذى الطرف الواحد مع مربع «كا»
يتضح أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمتها الحرجة عند مستوى معنوية
٥٪، مما يعنى رفض فرض العدم وقبول الفرض البديل الخامس (جزئياً) فى
شقه الأول.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راجب

جدول رقم (١١)
درجة تعاملي المنتج، وطبيعة قناة التوزيع المختارة (مباشرة/ غير مباشرة)

| المتغير للمعامل الفرعي | ن | درجة مباشرة من التوزيع | | | | طبيعة قناة التوزيع المختارة | | | |
|------------------------------|----|------------------------|----|-------|------|-----------------------------|------|-------|----|
| | | مجموع | | مباشر | | غير مباشر | | مباشر | |
| | | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع |
| ١-٣ | ٥٢ | ١٠٠ | ١٧ | ١١ | ٣٥,٣ | ٦ | ٣١ | ٨٨,٦ | ٢١ |
| ٤-١٦,٨ | ٥٣ | ١٠٠ | ١٢ | ١٠ | ١٦,٧ | ٣ | ٣٩ | ٨٧,٨ | ١٤ |
| ١٧-٣٠ | ٥١ | ١٠٠ | ٩ | ١٢ | ٤٠ | ٣ | ٩٠,٣ | ٩٨ | ١ |
| ٣١-٤٠ | ٥١ | ١٠٠ | ١٥ | ٩ | ٤٠ | ٣٦ | ٨٣,٣ | ٢٠ | ١ |
| ٤١-٥٢,٨ | ٥٣ | ١٠٠ | ١٠ | ٧ | ٣٠ | ٤٣ | ٨١,٤ | ٣٥ | ١ |
| ٥٣-٦٠ | ٥٢ | ١٠٠ | ١٣ | ٩ | ٣٠,٨ | ٦ | ٨٤,٦ | ٣٣ | ١ |

* مفقود عند مستوى معنوية ٥٪.

ب- تمايز المنتج، ونوع القناة المباشرة المستخدمة (رجال بيع/ منافذ بيع/ تسويق مباشر).

بتحليل بيانات الجدول رقم (١٢) الخاص بتحديد مدى تأثير تمايز المنتج على اختيار نوع القناة المباشرة المستخدمة (رجال بيع/ منافذ بيع/ تسويق مباشر) يتضح أن نسبة تكرارات استخدام الشركات التى يتميز منتجها بدرجة عالية عن منتجات الشركات المنافسة لرجال البيع و(أو) منافذ البيع التابعة للشركة تفوق نسبة تكرارات استخدام الشركات من هذه الفئة للتسويق المباشر وذلك من منظور المعايير الستة المذكورة بالجدول. ونظراً لمخالفة هذه النتائج من التحليل للشق الثانى من الفرض البديل الخامس، فليس هناك داعٍ للتعقيب أو لشرح النسب لكل معيار وبالتالي لا جدوى من اختبار المعنوية. وعليه يمكننا القول بأننا لا نستطيع رفض فرض العدم "جزئياً" وبالتالي لم تثبت صحة الفرض البديل الخامس فى شقه الثانى.

وعموماً، وأخذاً بالحسبان نتيجة اختبار المعنوية للشق الأول من الفرض الخامس، يمكن القول -باحتفظ- برفض فرض العدم وقبول الفرض البديل الخامس جزئياً.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

جدول رقم (١٢)
درجة تمايز المنتج، ونوع القناة المباشرة المستخدمة

| مجموع التكرارات | درجة متفاوتة من التمايز | | درجة متفاوتة من التمايز | | نوع القناة المباشرة المستخدمة | |
|-----------------|-------------------------|------------|-------------------------|------------|-------------------------------|----|
| | تكرار | نسبة مباشر | نسبة غير مباشر | نسبة مباشر | نسبة غير مباشر | |
| | | % | % | % | % | |
| ٤٥ | ١١ | ٤٥,٥ | ٥ | ٣٤ | ٧٤,١ | ٣٢ |
| ٦٤ | ٩ | ٤٤,٤ | ٤ | ٥٥ | ٦٦,٤ | ٥٣ |
| ٦٤ | ١٣ | ٣٨,٥ | ٥ | ٥١ | ٦٦,١ | ١٩ |
| ٦٥ | ١٠ | ٣٠ | ٣ | ٥٥ | ٦٦,٤ | ٥٣ |
| ٥٧ | ٨ | ٣٧,٥ | ٣ | ٤٩ | ٤٥,٩ | ٤٧ |
| ٤٨ | ٩ | ٣٧,٣ | ٣ | ٣٩ | ٥١,١ | ٣٧ |

معايير تمايز المنتج

١ - يوصف على نظم الدائريين للقاء في حقيقة منتجاتها (خمنتا)

٢ - يوضح منتجاتها (خمنتا) بمنتجات لينة جدا عن باقي المنافسين

٣ - يملك نظم صلاتها بعدم إمكانية الاستفادة من منتجاتها (خمنتا)

٤ - يمتنع بديل منتجاتها

٥ - يملك نظم صلاتها بأن منتجاتها (خمنتا) يمتنع وغير ممتنع

٦ - يملك نظم صلاتها بمنتجاتها (خمنتا) عن بقية المنافسين

٧ - لا يملك نظم صلاتها بالقدرة منتجاتها (خمنتا)

٦- المرحلة التى يمر بها المنتج خلال دورة حياته، وطبيعة

ونوع قناة التوزيع المختارة:

أ- المرحلة التى يمر بها المنتج خلال دورة حياته، وطبيعة القناة

المستخدمة (مباشرة/ غير مباشرة).

من الجدول رقم (١٣) والخاص بتحليل تأثير المرحلة التى يمر بها المنتج خلال دورة حياته على قرار اختيار قناة التوزيع من حيث المباشرة وغير المباشرة، يتضح أن هناك نسبة أكبر من الشركات التى لم يصل منتجها إلى مرحلة النضج تستخدم القناة المباشرة (٩٠,٩%) بالمقارنة بتلك التى تستخدم القناة غير المباشرة (٩,١%).

وعلى النقيض من ذلك، يتضح من نفس الجدول أن نسبة الشركات التى وصل منتجها إلى مرحلة النضج وتستخدم القناة المباشرة اقل من تلك التى تستخدم القناة غير المباشرة (٤٠% مقابل ٦٠%).

جدول رقم (١٣)

المرحلة التى يمر بها المنتج خلال دورة حياته

وطبيعة القناة المختارة (مباشرة / غير مباشرة)

| الاختبار نوع الطرف الوحد | مرحلة النضج | | | | | | مرحلة ما قبل النضج | | | | | |
|-----------------------------------|-------------|----|----|-----------|----|---|--------------------|----|-----|-----------|------|----|
| | مجموع | | | غير مباشر | | | مجموع | | | غير مباشر | | |
| | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع |
| ٨,٩٩* | ١٠٠ | ٢٠ | ٦٠ | ١٢ | ٤٠ | ٨ | ١٠٠ | ٣٣ | ٩,١ | ٣ | ٩٠,٩ | ٣٠ |

* معنوى عند مستوى ٥%.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

وباختبار المعنوية باستخدام الاختبار ذى الطرف الواحد مع مربع «كا» يتضح أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمتها الحرجة عند مستوى معنوية ٥٪، وبذا يرفض فرض العدم ويقبل الفرض البديل السادس فى شقه الأول.

ب- المرحلة التى يمر بها المنتج خلال دورة حياته، ونوع القناة المباشرة المستخدمة (رجال البيع/ منافذ البيع/ التسويق المباشر).

فيما يتعلق بالشق الثانى من قرار اختيار القناة والخاص بتحديد نوع القناة المباشرة المستخدمة (رجال بيع - منافذ بيع- تسويق مباشر) يتضح من الجدول رقم (١٤) أن نسبة تكرار استخدام الشركات التى لم يصل منتجها إلى مرحلة النضج لرجال البيع/ منافذ البيع التابعة للشركة أكبر من نسبة تكرار استخدام هذه الفئة من الشركات للتسويق المباشر حيث النسبة ٨٦٪، ١٤٪ على التوالى. وعلى النقيض من ذلك تماماً، نجد أن نسبة تكرار استخدام الشركات التى وصل منتجها إلى مرحلة النضج للتسويق المباشر تتساوى مع نسبة تكرار استخدام هذه الفئة من الشركات لرجال البيع/ منافذ البيع التابعة للشركة حيث تصل النسبة إلى ٥٠٪ لكل منهما.

وباختبار المعنوية باستخدام نفس الاختبار السابق، يتضح أن قيمة χ^2 المحسوبة أكبر من قيمتها الحرجة عند مستوى معنوية ٥٪، وبناء عليه، وأخذاً بالحسبان نتيجة اختبار المعنوية للشق الأول من الفرض البديل السادس، يرفض فرض العدم ويقبل الفرض البديل السادس.

جدول رقم (١٤)

المرحلة التى يمر بها المنتج خلال دورة حياته ونوع القناة المباشرة
المستخدمة

| الاختبار نوع الطرف الوحد | مرحلة التوزيع | | | | | | مراحل ما قبل التوزيع | | | | | |
|-----------------------------------|---------------|----|--------------------|---|----------------------------|---|----------------------|----|--------------------|---|----------------------------|----|
| | التكرارات | | التسويق المباشر | | رجال البيع/ منافذ البيع | | التكرارات | | التسويق المباشر | | رجال البيع/ منافذ البيع | |
| | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع |
| ٨,٧٤* | ١٠٠ | ١٢ | ٥٠ | ٦ | ٥٠ | ٦ | ١٠٠ | ٤٣ | ١٤ | ٦ | ٨٦ | ٣٧ |

* معنوى عند مستوى ٥٪.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..
د. حسين موسى راغب

ثانياً: اتجاهات الشركات الصناعية محل الدراسة

نحو أهمية واستخدام الطرق المختلفة للتوزيع المباشر بوجه عام
ونحو أهمية واستخدام الطرق المختلفة للتسويق المباشر بوجه خاص

١ - اتجاهات الشركات الصناعية محل الدراسة نحو أهمية واستخدام

الطرق المختلفة للتوزيع المباشر بوجه عام.

يتضح من تحليل إجابات المستقصى منهم عن السؤال العاشر -والتي يعرضها الجدول رقم (١٥) أن هناك اهتماماً (وكذا استخداماً) متزايداً لرجال البيع العاملين لدى الشركة وكذا لمتنافذ البيع (أو العرض) المملوكة للشركة. وتأتى متنافذ البيع (أو العرض) المملوكة للشركة فى المرتبة الأولى من حيث الأهمية والاستخدام حيث تصل نسبة ذلك إلى ٨٦,٨٪، يلي هذا فى المرتبة الثانية مندوبو البيع العاملين لدى الشركة حيث تصل النسبة إلى ٧٩,٢٪، أما فيما يتعلق بأهمية واستخدام التسويق المباشر فقد جاءت فى المرتبة الأخيرة حيث لم تزد النسبة عن ٤٥,٢٪.

جدول رقم (١٥)
مدى أهمية (واستخدام) طرق التوزيع المباشر

| X2 | ن | اهمية جدا | | اهمية | | مهمة | | متوسطة | | قليلة الأهمية | | غير مهمة على الإطلاق | | طرق التوزيع المباشر |
|--------|----|-----------|----|-------|----|------|---|--------|------|---------------|------|----------------------|----|------------------------|
| | | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | |
| ٥٢٠,١ | ٥٣ | ٢٤,٦ | ٢٢ | ٢٤,٥ | ١٣ | ١٣,٢ | ٧ | ٧ | ١٨,٩ | ١٠ | ٢٠,٨ | ١١ | ٤ | ١ - مقلنا البيع |
| ٥٢٠,٩ | ٥٣ | ٢٤ | ١٨ | ٢٦,٤ | ١٤ | - | - | - | ٢٦,٤ | ١٤ | ١٣,٢ | ٧ | ٧ | ٢ - مقلنا البيع بالعمى |
| ٥٢٧٤,٣ | ٥٣ | ١,٩ | ١ | ٣,٨ | ٢ | ١٣,٢ | ٧ | ٧ | ٢٦,٤ | ١٤ | ٥٤,٧ | ٢٩ | ٢٩ | ٣ - التصديق المباشر |

• معنوى عند مستوى ٥٪.

وباختبار المعنوية باستخدام إحصاء مربع «كا» - وكما يتضح من الجدول رقم (١٥) يتضح أن الفروق فى

النسب

معنوية عند مستوى ٥٪ و ٤ درجات حرية.

العوامل ذات الصلة بالمنتج ويرد على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..
د. حسين موسى واغب

٢- مدى استخدام طرق التسويق المباشر:

بمسؤال المستقصى منهم عن تحديد مدى استخدامهم لطرق التسويق المباشر المختلفة (السؤال الحادي عشر)، كانت إجاباتهم كما يوضحها الجدول (١٦). من هذا الجدول يتضح أن أكثر طرق التسويق المباشر استخداماً (بدرجات الاستخدام المختلفة الموضحة بالجدول) هو "التليفون" حيث بلغت نسبة استخدامه ٩٨,١٪ مقابل ١,٩٪ لم تستخدمها على الإطلاق. وعلى العكس من هذا نجد أن أكثر الطرق التي لم تستخدم إطلاقاً هو "التليفزيون" حيث تصل نسبة ذلك إلى ٨٤,٩٪ مقابل ١٥,١٪ يستخدمونها بدرجات متفاوتة، يلي ذلك "البريد المباشر" حيث بلغت نسبة الذين لم يستخدموه على الإطلاق ٨١,١٪ مقابل ١٨,٩٪ يستخدمونه بدرجات متفاوتة، ثم يلي ذلك "الفاكس" حيث أن نسبة من لم يستخدمه إطلاقاً بلغت ٧٧,٤٪ مقابل ٢٢,٦٪ يستخدمونها بدرجات متفاوتة. وأخيراً تأتي "الكتالوجات" حيث بلغت نسبة من لم يستخدمها إطلاقاً ٦٩,٨٪ مقابل ٣٠,٢٪ يستخدمونها بدرجات متفاوتة.

جدول رقم (١٦)
مدى استخدام طرق التسويق المباشر

| X ² | n | تستخدم دائما | | كثيرة الاستخدام | | متوسطة الاستخدام | | قليلة الاستخدام | | لا تستخدم إطلاقا | | طرق التسويق المباشر المستخدمة |
|----------------|----|--------------|---|-----------------|----|------------------|----|-----------------|----|------------------|----|-------------------------------|
| | | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | % | ع | |
| ١٨٠,٩ | ٥٣ | - | - | ٣,٨ | ٢ | ٣,٨ | ٢ | ١١,٣ | ٦ | ٨١,١ | ٤٣ | ١- البريد المباشر |
| ٣٥٢,٧ | ٥٣ | - | - | - | - | ١٣,٢ | ٧ | ١٧ | ٩ | ٦٩,٨ | ٣٧ | ٢- التكاليفات |
| ١٥٠,٨ | ٥٣ | ١٣,٢ | ٧ | ٣٠,٢ | ١٦ | ٣٢,١ | ١٧ | ٢٢,٦ | ١٢ | ١,٩ | ١ | ٣- التليفون |
| ٤٤٧,١ | ٥٣ | - | - | - | - | - | - | ٢٢,٦ | ١٢ | ٧٧,٤ | ٤١ | ٤- التأمين |
| ٥٣١,٧ | ٥٣ | - | - | - | - | ٣,٨ | ٢ | ١١,٣ | ٦ | ٨٤,٩ | ٤٥ | ٥- التليفزيون |

• معلوى عند مستوى ٥٪.

وباختبار المعنوية باستخدام إحصاء مربع "كا" - كما هو موضح بالجدول رقم (١٦) يتضح أن الفروق فى النسب معنوية عند مستوى ٥٪.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..
د. حسين موسى راغب

٣- مدى أهمية طرق التسويق المباشر المستخدمة:

يتضح من الجدول رقم (١٧) - والذي يعرض تحليل إجابات المستقصى منهم عن السؤال الثاني عشر فيما يتعلق برؤيتهم حول أهمية طرق التسويق المباشر المستخدمة - أن أكثر طرق التسويق المباشر أهمية هو "التليفون" حيث بلغت نسبة من يراها مهمة (بدرجات متفاوتة كما هو موضح بالجدول) ٨١,١٪ مقابل ١٨,٩٪ لمن يراها غير مهمة على الإطلاق. أما بالنسبة لبقية الطرق فكما يتضح من الجدول أن الغالبية العظمى من المستقصى منهم تراها غير مهمة على الإطلاق، إذ تصل هذه النسب إلى ٨٨,٧٪ "للتليفزيون"، ٧٧,٤٪ لكل من "البريد المباشر" و"الكتالوجات"، ثم أخيراً يأتي الفاكس حيث تصل النسبة إلى ٦٧,٩٪.

جدول رقم (١٧)
مدى أهمية طرق التسويق المباشر المستخدمة

| X ² | ن | مهمة جداً | | مهمة | | متوسطة الأهمية | | قليلة الأهمية | | غير مهمة على الإطلاق | | طرق التسويق المباشر |
|----------------|----|-----------|---|------|----|----------------|----|---------------|----|----------------------|----|---------------------|
| | | % | £ | % | £ | % | £ | % | £ | % | £ | |
| ٥٣٨,٥ | ٥٣ | - | - | ٣,٨ | ٢ | ٣,٨ | ٢ | ١٥ | ٨ | ٧٧,٤ | ٤١ | ١- البريد المباشر |
| ٥٣٤,٢ | ٥٣ | - | - | ١,٩ | ١ | ١٣,٢ | ٧ | ٧,٥ | ٤ | ٧٧,٤ | ٤١ | ٢- الكاتالوجات |
| ٥٣١,٤ | ٥٣ | - | - | ٢٦,٤ | ١٤ | ٤١,٥ | ٢٢ | ١٣,٢ | ٧ | ١٨,٩ | ١٠ | ٣- التليفون |
| ٥٣٥٨,٦ | ٥٣ | - | - | - | - | - | - | ٣٢,١ | ١٧ | ٢٧,٩ | ٣٦ | ٤- الفاكس |
| ٥٤٢,٧ | ٥٣ | - | - | - | - | - | - | ١١,٣ | ٦ | ٨٨,٧ | ٤٧ | ٥- التيلكس |

• مستوى معنوية ٥٪.

وباختبار المعنوية باستخدام إحصاء مربع "كا" يتضح أن الفروق في النسب معنوية عند مستوى معنوية ٥٪.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

ثالثاً: أهم المعوقات أمام استخدام الشركات الصناعية

للتسويق المباشر كقناة للتوزيع

استشعاراً من الباحث بأن استخدام الشركات الصناعية للتسويق المباشر ليس بالقدر الكافي رغم توافر دواعي استخدامه، فقد طرح على المستقصى منهم سؤالاً يتضمن عدة عبارات تعكس الأسباب أو المعوقات التي تحول دون اتخاذهم قراراً باختيار طرق التسويق المباشر في حالة ما إذا كان من الملائم استخدام قناة التوزيع المباشر. والجدول التالي رقم (١٨) يوضح إجابات المستقصى منهم عن السؤال الأخير الخاص بذلك.

ومن النظرة الفاحصة للجدول يتضح أن المعوقات تدرج تحت مجموعتين أساسيتين وهما مجموعة المعوقات الداخلية، التي تقع تحت سيطرة الإدارة وتستطيع التحكم فيها، ومجموعة المعوقات الخارجية التي تخرج عن إرادة الشركة ولا تستطيع التحكم فيها.

ويأتى في مقدمة المجموعة الأولى - وفقاً لترتيبها حسب الأهمية - "عدم توافر قائمة حديثة ودقيقة بعناوين العملاء" إذ بلغت نسبة من يعتقد أن لهذا العائق تأثير على قرار اختيار التسويق المباشر ٧٥,٤٪ (مؤثر إلى حد ما + مؤثر إلى حد كبير)، يلي ذلك في المرتبة الثانية عائق "عدم توافر مصادر التمهيل" إذ بلغت نسبة من يرونه مؤثراً على قرار الاختيار ٥٤,٧٪، ثم جاء في المرتبة الثالثة عائق "عدم توافر وسائل مواصلات مناسبة" وحصل على نسبة ٥٢,٩٪، وجاء في المرتبة الرابعة معوق "صعوبة تحصيل مستحقاتنا المالية لدى العملاء والذي حصل على نسبة ٤١,٦٪، في حين جاء في

المرتبة الخامسة عائق "عدم اقتناع إدارة الشركة باستخدام التسويق المباشر وحصل على نسبة ١٥,١٪.

وفيما يتعلق بالمعوقات الخارجية، فقد جاء فى المرتبة الأولى من حيث التأثير على القرار معوق "انخفاض كفاءة خدمات البريد" حيث بلغت نسبة من يراه مؤثراً على قرار الاختيار ٥٨,٥٪ (مؤثر إلى حد ما + مؤثر إلى حد كبير)، وجاء بالمرتبة الثانية عائق "القيود الحكومية" وذلك بنسبة ٥٢,٩٪، ثم عائق "انخفاض وعى العميل بدور التسويق المباشر" فى المرتبة الثالثة بنسبة ٤٥,٣٪، ثم أخيراً جاء عائق "عدم ثقة العميل فى طرق التسويق المباشر" وذلك بنسبة ١٨,٩٪.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى واغب

جسول رقم (١٨)
المعوقات المؤثرة على قرار الشركة اختيار طرق التسويق المباشر

| χ ² | ن | مؤثر إلى حد كبير | | مؤثر إلى حد ما | | مؤثر إلى حد ما | | غير معدد | | لا يؤثر إلى حد ما | | لا يؤثر إطلاقاً | | مجموع التاثير على قرار اختيار طرق التسويق المباشر | |
|----------------|----|------------------|----|----------------|----|----------------|----|----------|---|-------------------|----|-----------------|----|---|----|
| | | ع | ز | ع | ز | ع | ز | ع | ز | ع | ز | ع | ز | ع | ز |
| ٥١١,٥ | ٥٣ | ١٧ | ١٧ | ٩ | ٩ | ٩١,٥ | ٢٢ | ٣,٨ | ٢ | ١٢,٢ | ٧ | ٢٤,٥ | ١٣ | ١٣ | ١٣ |
| ٥١٠,٦ | ٥٣ | ٣٣,٩ | ١٨ | ١٨ | ١٨ | ٤١,٥ | ٢٢ | ٥,٧ | ٣ | ١٥,١ | ٨ | ٣,٨ | ٢ | ٢ | ٢ |
| ٥١,٥ | ٥٣ | ٢١,٧ | ١٢ | ١٢ | ١٢ | ٣٠,٢ | ١٧ | ٥,٧ | ٣ | ١١,٣ | ٦ | ٣٥,٨ | ١٩ | ١٩ | ١٩ |
| ٥٢٤,٢ | ٥٣ | ٢٨,٣ | ١٥ | ١٥ | ١٥ | ٢٩,٤ | ١٤ | ٣,٨ | ٢ | ٣,٤ | ١٨ | ٧,٥ | ٤ | ٤ | ٤ |
| ٥٩٢,١ | ٥٣ | ٥,٧ | ٣ | ٣ | ٣ | ١٣,٢ | ٧ | ٩,٥ | ٥ | ١٣,٤ | ٢٣ | ٢٨,٣ | ١٥ | ١٥ | ١٥ |
| ٥٤٤,٨ | ٥٣ | ٧,٥ | ٤ | ٤ | ٤ | ٢٤,١ | ١٨ | ٧,٥ | ٤ | ٣,٩,٦ | ٢١ | ١٦,٣ | ٩ | ٩ | ٩ |
| ٥١٢٢,٩ | ٥٣ | - | - | - | - | ١٥,١ | ٨ | ٥,٧ | ٣ | ٤,٧,١ | ٢٥ | ٣٢,١ | ١٧ | ١٧ | ١٧ |
| ٥١٦,٩ | ٥٣ | ١,٩ | ١ | ١ | ١ | ٤٢,٤ | ٢٣ | ٩,٥ | ٥ | ١٨,٩ | ١٠ | ٣٦,٤ | ١١ | ١١ | ١١ |
| ٥٢٥,٩ | ٥٣ | ١٣,٢ | ٧ | ٧ | ٧ | ٣٩,٧ | ٢١ | ٧,٥ | ٤ | ٢٢,٦ | ١٢ | ١٧ | ٩ | ٩ | ٩ |

• معنوى عند مستوى ٥٪.

وباختبار معنوية الفروق في النسب باستخدام إحصاء مربع "كا"، اتضح أنها معنوية عند مستوى ٥٪ وأربع درجات حرية.

رابعاً: خاتمة

أ - النتائج والتوصيات:

أولاً: النتائج:

١- هناك اتجاه متزايد لدى غالبية الشركات الصناعية محل الدراسة نحو استخدام قنوات التوزيع المباشر بدرجة تفوق استخدام قنوات التوزيع غير المباشر وذلك عندما تتزايد درجة تعقيد المنتج (أو الخدمة)، وهذا راجع إلى أن القناة المباشرة تناسب أكثر طبيعة المنتج المعقد الذى يتسم عادة بصعوبة التركيب أو الاستخدام من قبل المستهلك؛ وحاجته إلى معرفة فنية للتركيب أو الاستخدام، وحاجته إلى تدريب خاص لتسويقه، إضافة إلى أهمية خدمات ما بعد البيع التى يحتاجها هذا المنتج.

٢- فيما يتعلق باختيار نوع القناة المباشرة، فإنه كلما تزايدت درجة تعقيد المنتج يتناقص استخدام الشركات محل الدراسة للتسويق المباشر ويتزايد الاتجاه نحو استخدام رجال البيع العاملين لدى الشركة و(أو) منافذ البيع المملوكة للشركة لأنهما يكونان أكثر ملاءمة ومناسبة لتحقيق متطلبات توزيع هذا النوع من المنتجات.

٣- تميل الغالبية العظمى من الشركات الصناعية محل الدراسة إلى استخدام القناة المباشرة مقابل القناة غير المباشرة فى حالة ارتفاع قيمة وحدة المنتج (أو ارتفاع تكلفة شراء وحدة المنتج). فارتفاع قيمة وحدة المنتج تتطلب قيام العميل باتخاذ قرار مالى هام؛ وإتفاق وقت طويل للاستقصاء والتحرى قبل الشراء؛ كما أن هذا المنتج يتطلب قيام الشركة بعمل مفاوضات مطولة مع العميل قبل الشراء، إضافة إلى أن قرار شراء هذا المنتج يتضمن عادة

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

مخاطرة مالية عالية للعميل؛ وتحمله ثمناً مالياً مرتفعاً مقابل الحصول عليه، وكل هذه المتطلبات تجعل من استخدام القناة المباشرة أفضل من استخدام القناة غير المباشرة.

٤- فيما يتعلق بقرار اختيار نوع القناة المباشرة، ومن منظور ارتفاع قيمة وحدة المنتج، فإن من الملاحظ أنه كلما ارتفعت قيمة وحدة المنتج تناقص اتجاه الشركات محل الدراسة نحو استخدام التسويق المباشر وتزايد استخدام رجال البيع و(أو) منافذ البيع التابعة للشركة، حيث أن هاتين الطريقتين - خاصة رجال البيع العاملين لدى الشركة - أجدر على مقابلة المتغيرات المرتبطة بارتفاع قيمة وحدة المنتج السابق الإشارة إليها، وتجعل منها طريقة أكثر تفضيلاً على التسويق المباشر.

٥- تميل الغالبية العظمى من الشركات الصناعية محل الدراسة التي يتكرر شراء منتجها على نحو كبير إلى استخدام القناة المباشرة مقابل القناة غير المباشرة. ذلك أن تكرار التعامل في المنتج يزيد من تكاليف إدارة ورقابة هذه التعاملات؛ ويزيد من احتمال عدم سماح الوسيط بتدفق المعلومات بين كبار العملاء والشركة، وهذا ما يزيد من تكلفة التصرفات الانتهازية للوسطاء؛ إضافة إلى أنه كلما تكرر شراء المنتج بشكل كبير تناقص متوسط التكلفة الكلية.

٦- تميل غالبية الشركات محل الدراسة، والتي يتكرر شراء منتجها بشكل كبير إلى استخدام رجال البيع و(أو) منافذ البيع (كقناتين مباشرتين) مقارنة باستخدام التسويق المباشر نظراً لأن العوامل المحددة لاستخدام القناة

المباشرة - السابق الإشارة إليها- تدفع هذه الشركات إلى الإقلال من استخدام التسويق المباشر.

٧- يتزايد اتجاه غالبية الشركات الصناعية محل الدراسة إلى استخدام القناة المباشرة مقابل القنوات غير المباشرة كلما تم إنتاج المنتج وفقاً للمتطلبات والمواصفات التى يحددها العملاء (Product Customization).

فى هذه الطريقة من طرق الإنتاج -خلفاً لطريقة الإنتاج النمطى- تكون الحاجة ماسة إلى معرفة التعديلات المطلوب إجراؤها كى يقابل المنتج هذه المتطلبات. كما أن العملاء يفضلون الاتصال المباشر للتأكد من مراعاة الصانع لهذه المتطلبات التى حددها؛ إضافة إلى أن هذه الطريقة تتطلب توافر أصول وموجودات مادية وبشرية لدعم البيع والتى غالباً ما يصعب استخدامها خارج نطاق عمليات أو مجالات معينة.

٨- بالنسبة لنوع القناة المباشرة، وفى ضوء إنتاج المنتج حسب متطلبات العميل، تميل غالبية الشركات الصناعية محل الدراسة إلى استخدام رجال البيع و(أو) منافذ البيع التابعة للشركة فى حين يتناقص استخدامها للتسويق المباشر، نظراً لأنه لا يوفر الآلية اللازمة لتنفيذ عمليات التعديل والاتصال المباشر المكثف الذى يتم وجهاً لوجه، وهو ما توفره طريقتا رجال البيع ومنافذ البيع.

٩- يتزايد اتجاه غالبية الشركات الصناعية محل الدراسة التى تتمتع منتجاتها بخصائص وسمات محددة تميزها عن غيرها من المنتجات المشابهة فى السوق إلى استخدام القناة المباشرة مقابل استخدام القناة غير المباشرة. فالإتصال المباشر واللصيق بالعملاء، والتغذية العكسية بالمعلومات المتعلقة

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى واغب

بالتغييرات التي تحدث في السوق وفي سلوك المنافسين تساعد الشركة على الاحتفاظ بتمايز منتجها. كما يساعد الاتصال المباشر الشركة أيضاً على بناء علاقة وطيدة مع العملاء ويزيد من ولائهم لمنتجها، ويمكنها من التعرف على أنماط حياتهم وعاداتهم الشرائية؛ إضافة إلى تمكين الشركة من الرقابة على الأنشطة الترويجية والتسويقية التي تحافظ على السمات المميزة لمنتجها.

١٠- فيما يتعلق بنوع القناة المباشرة، فلقد توصلت الدراسة إلى تزايد استخدام الشركات محل الدراسة التي يتسم منتجها بدرجة عالية من التمايز لرجال البيع و(أو) منافذ البيع المملوكة للشركة، وتناقص استخدام التسويق المباشر، وقد جاءت هذه النتيجة مخالفة للفرض الخامس -خاصة الشق الثاني منه المتعلق باختيار نوع القناة المباشرة- حيث كان من المفترض حدوث العكس لنفس الأسباب السابق الإشارة إليها بالبند (٩). ولعل تحليلنا لأهم المواقف التي تحول دون اتخاذ الشركة قراراً باستخدام التسوية المباشرة يوضح أسباب تفضيل هذه الشركات لاستخدام رجال البيع ومنافذ البيع والتقليل من استخدام التسويق المباشر.

١١- يتراد استخدام الشركات الصناعية محل الدراسة التي لم يصل منتجها في دورة حياته إلى مرحلة النضج للقناة المباشرة (٩٠,٩٪) مقابل القناة غير المباشرة (٩,١٪). ففي المراحل المبكرة من دورة حياة المنتج تكون الحاجة ماسة إلى قدرات ومهارات هامة ومحددة لتسويق المنتجات الجديدة، كما تتراد الحاجة إلى الرقابة على أداء الأنشطة التسويقية نظراً لظروف عدم التأكد من الطلب في هذه المراحل. أما في حالة وصول المنتجات إلى مرحلة النضج، فإن الحاجة إلى عمل تخصيص مكثف وعالٍ

للأصول يتناقص؛ كما تنخفض حالة عدم التأكد المرتبطة بأنشطة البيع وبالتالي يكون من المفضل استخدام طرق التوزيع غير المباشرة.

١٢- بخصوص نوع القناة المباشرة للمختارة، وفي حالة عدم وصول المنتج إلى مرحلة النضج، فإن الغالبية العظمى من المستقصى منهم (٨٦٪) تميل إلى استخدام رجال البيع و(أو) منافذ البيع التابعة للشركة، لأنهما يوفران الآلية اللازمة لمقابلة المتطلبات السابق الإشارة إليها، فى حين يتناقص استخدام هذه الشركات للتسويق المباشر (١٤٪) نظراً لافتقار هذا المدخل إلى هذه الآليات.

١٣- هناك اتجاه جوهري عام من قبل الشركات محل الدراسة التى تستخدم القناة المباشرة نحو الإقلال بدرجة أو بأخرى- من استخدام التسويق المباشر (٤٥,٢٪) والتركيز على استخدام منافذ البيع المملوكة للشركة (٨٦,٨٪) ورجال البيع العاملين بالشركة (٧٩,٢٪).

ويؤكد هذا الاتجاه نتائج تحليل بيانات الدراسة الميدانية الخاصة بتأثير العوامل ذات الصلة بالمنتج على تحديد نوع القناة المباشرة. فعندما قمنا بتحليل عوامل المنتج - بشكل عكسى- وحيث يكون من المفضل تزايد استخدام التسويق المباشر، اتضح أن هذه الزيادة فى الاستخدام طفيفة مقارنة باستخدام رجال البيع ومنافذ البيع. يتضح هذا من تحليلنا لحالات انخفاض تعقيد المنتج، وانخفاض قيمة وحدة المنتج انخفاض درجة تكرار شراء المنتج؛ واستخدام طريقة الإنتاج النمطى؛ وانخفاض درجة تمايز المنتج، ووصول المنتج إلى مرحلة النضج.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

١٤- يحظى "التليفون" كطريق من طرق التسويق المباشر - بأعلى نسبة استخدام من قبل الشركات محل الدراسة، حيث حصل على نسبة ٩٨,١% في حين أن أكثر الطرق التي لم تستخدم إطلاقاً هي "التليفزيون" (٨٤,٩%) ثم البريد المباشر (٨١,١) ثم الفاكس (٧٧,٤%) وأخيراً الكتالوجات (٦٩,٨%).

١٥- بالنسبة للشركات التي تستخدم التسويق المباشر، رغم انخفاض هذا الاتجاه، توصلت الدراسة إلى أن "التليفون" يعتبر من أكثر طرق التسويق المباشر أهمية حيث تراه نسبة ١٨,٩% على أنه غير مهم على الإطلاق، في حين تكون هذه النسبة عالية جداً بالنسبة لبقية الطرق ("التليفزيون" ٨٨,٧%، البريد المباشر والكتالوجات ٧٧,٤%، والفاكس ٦٧,٩%).

١٩- فيما يتعلق بأهم المعوقات التي تحول دون اتخاذ الشركة قرار استخدام طرق التسويق المباشر كقناة توزيع - في حالة توافر دواعي تفضيلها - توصلت الدراسة إلى تصنيف هذه المعوقات وترتيبها حسب أهميتها في مجموعتين إحداها معوقات داخلية تقع تحت سيطرة إدارة الشركة وتتمثل في عدم توافر قوائم حديثة ودقيقة بعناوين العملاء و"عدم توافر مصادر تمويل"، و"عدم توافر وسائل مواصلات مناسبة لنقل الطلبات"، وصعوبة تحصيل المستحقات المالية للشركة لدى عملائها، وأخيراً "عدم اقتناع إدارة الشركة بأهمية استخدام التسويق المباشر" أما المجموعة الثانية فهي المعوقات الخارجية التي تخرج عن سيطرة إدارة الشركة فإنها تتمثل في "انخفاض كفاءة خدمات البريد"، ثم "القيود الحكومية"، ثم انخفاض وعي العميل بدور التسويق المباشر، وأخيراً "عدم ثقة العميل في طرق التسويق المباشر".

ثانياً: التوصيات:

نظراً لوجود تأثير واضح للعوامل ذات الصلة بالمنتج على قرار اختيار قناة التوزيع سواء من حيث طبيعة القناة (مباشرة / غير مباشرة) أو من حيث نوع القناة المباشرة المختارة (رجال بيع - منافذ بيع - تسويق مباشر) فإن الباحث يوصى إدارة هذه الشركات بالآتى:

١- ضرورة الاهتمام بإجراء دراسات وبحوث للسوق للتعرف على مواصفات وخصائص منتجاتها من منظور مدى تعقدها وقيمتها، ومدى تكرار شراء العميل لها، وطريقة الإنتاج المستخدمة، وما تتميز به منتجات الشركة عن منتجات الشركات المنافسة، وكذا معرفة المرحلة التى يمر بها منتجها خلال دورة حياته.

٢- الاهتمام بدراسة وتحديد مواصفات وسمات عملاء الشركة الحاليين والمتوقعين، والتعرف على حاجاتهم ومدى التغيير فى هذه الحاجات ورؤيتهم لمنتجات أو خدمات الشركة ومدى ولائهم لها مقابل المنتجات والخدمات المشابهة أو البديلة التى تقدمها الشركات المنافسة.

٣- أن تحرص إدارة الشركات المعنية على توفير نظام جيد ودقيق وحديث للمعلومات يعمل على توفير قائمة بأسماء وعناوين العملاء الحاليين والمرتبين بما يساعدها فى اتخاذ قرار استخدام التسويق المباشر عندما يكون من المفضل استخدامه.

٤- أن تعمل إدارة هذه الشركات على إجراء المفاوضات الضرورية مع البنوك كي تتمكن من توفير التمويل اللازم لتوفير وسائل النقل المناسبة لنقل البضائع إلى العملاء.

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

٥- دراسة وتطوير نظام جيد وفعال للتحويل يضمن للشركة تحصيل مستحقاتها لدى عملائها إن هي استخدمت طريقة التسويق المباشر، كنظام بطاقات الائتمان أو ما شابه ذلك.

٦- الاهتمام بالتخطيط والتنفيذ الجيد لحملات إعلانية توجهها هذه الشركات الصناعية إلى عملائها - وهم في غالبيتهم شركات ومؤسسات صناعية وتجارية وخدمية، بهدف خلق وعي بأهمية طرق التسويق المباشر وخلق الثقة لدى هؤلاء العملاء بهذا بمدخل التسويق المباشر.

٧- قيام جمعية المستثمرين بالعاشر من رمضان بالمساهمة في تذليل هذه الصعاب والمعوقات التي تحول دون استخدام طرق التسويق المباشر في الحالات التي يفضل فيها استخدامها. فنستطيع الجمعية الاتصال بالجهات الإدارية والحكومية والمؤسسات المعنية - كالبنوك، وشركات النقل، وشركات الاتصال . وعمل مفاوضات معها لتوفير الآليات والوسائل اللازمة لاستخدام طرق التسويق المباشر.

ب- مراجع البحث

أولاً: المراجع العربية:

- ١- دليل جمعية المستثمرين - العاشر من رمضان ١٩٩٩ - ٢٠٠٠.
- ٢- محمود صادق بازعة، بحوث التسويق للتخطيط والرقابة واتخاذ القرارات التسويقية، الطبعة الخامسة، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٨٨، ص٢٤٨.

ثانياً: المراجع الأجنبية:

- 3- Anderson, E. (1985), "The Salesperson as outside agent or employee: A transaction cost analysis, Marketing Science, (Vol, 4, Summer), pp. 234- 254.
- 4- ----- (1986), "Make or Buy Decision: Vertical Integration and Marketing Productivity, Solan M. nagement Review, (Spring), pp: 3-19.
- 5- ----- and Coughlan, A. (1987), "International Market Entry and Expansion Via Independent or Integrated Channels of Distribution: Journal of Marketing (Vo. 51, January), pp: 71- 82.
- 6- ----- and Schmittlein, David (1984), Integration of the Sales Force: An Empirical Examination, "Journal of Ecomomics, (Vo. 15, Autumn), pp: 385- 395.
- 7- Aspinwall, L. (1962), "The Characteristics of Goods Theory, " In: William, V. and Eugene, J. Kelley (eds.), Managerial Marketing Perspectives and Viewpoints, (Homewood, IL: Irwin, Inc.).

- 8-Belich, T. and Dubinsky, A. (1995), "Factors Related to Information Acquisition In Exporting Organizations". Journal of Business Research, Vo. 33, No. 1, pp: 1-11.
- 9- Betts, E. and York, D. (1994) "Direct Marketing: Its Excesses and Expertness, Proceedings of the Marketing Education Group Annual Conference, Vo. 1, pp: 101- 110.
- 10- Bird, Drayton (1986) "Making and Holding Onto The Customer" Marketing Week, Dec. 12, pp: 63- 64.
- 11- Bucklin, Louis (1966) A Theory of Distribution Channel Structure (Berkeley, California: Institute of Business and Economic Research, University of California).
- 12- Burnett, Johan, (1987) Promotion Management: A Strategic Approach, (St. Paul: West Publishing, Company).
- 13- Carlo L. Lastrucci (1967), The Scientific Approach, Cambridge Schenkman Publishing Co. Inc., pp. 52- 247.
- 14- Corey, E. Raymond, Frank, V. Cespedes, and V. Kastori Rangan, (1989) Go.ing - To Market (Boston Harvard Business School Press).
- 15- Coughlan, T. (1985), "Competition and Cooperation In Marketing Channel Choice: Theory and Application" Marketing Science, Vo. 4, No. 2, pp: 110- 129.
- 16- Cunningham, W. and Green, R. (1984) "From the Editor" Journal of Marketing (Vo: 48, Winter) pp: 9-10.
- 17- Dwyer, R. and Oh, S. (1988) "A Transaction Cost Perspective on Vertical Contractual Structure and Interchannel Competitive Strategies, Journal of Marketing (Vo. 52, April), pp: 21- 34.
- 18- Ennew, G. Unuson G. and Wright, M. (1993) "Power and Control In Distribution Channels: The Case of Automobile Distribution in Turkey, Journal of Marketing Management Vo. 9, pp: 393- 403.

- 19- Heide, J. and John, G. (1988) "The Role of Dependence Balancing in Safeguarding Transaction- Specific Assets in Conventional Channels", Journal of Marketing Research (Vo. 25, August), pp: 25- 35.
- 20- ————— (1990), "Alliance In Industrial Purchasing: The Determinants of Joint Action In Buyer - Supplier Relationships", Journal of Marketing Research, (Vo. xxVII1, February), pp: 24- 36.
- 21- ————— and Stump, B. (1995), Performance Implications of Buyer-Supplier Relationships in Industrial Market" Journal of Business Research, Vo. 32, No. 1, PP: 57- 66.
- 22- Hinkley, C. and Alexander, B. (1988), "Direct Mail: Targeting for Results' Journal of Retail Banking (Vo. X, Spring), No. 1, pp: 31- 38.
- 23- Jackson, Donald R. (1992) Multi-Channel Distribution In the go's, Life and Health Insurance Sales, (Vo. 7. July), No. 135, pp: 18-20.
- 24- Jasper, C. and Quellette, S. (1994) "Consumers Perception of Risk and The Purchase of Apparel From Catalogs Journal of Direct Marketing, (Vo. 8, Spring), No. 2, pp: 23- 36.
- 25- John, G. and Weitz, B. (1988), Forward Integration into Distribution: An Empirical Test of Transaction Cost Analysis, Journal of law Economics and Organization, (Vo., 4, Fall), No. 2, pp: 337-355.
- 26- Katzenstein, H. and Sachs W. (1986). Direct Marketing, (Columbus, USA: Morrill Publishing).
- 27- Key, Note (1995), Direct Marketing, 1995 Market Report.
- 28- Klein, S. Frazier, G. and Roth, V. (1990) "A Transaction Cost Analysis Model of Channel Integration in Industrial

العوامل ذات الصلة بالمتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

- Markets Journal of Marketing Research (Vo. xx V11, May pp: 196- 208.
- 29- Leonidou L. (1995) The Saudi- Distribution System", Marketing Intelligence and Planning, Vo. 13, No. 11, pp: 27- 35.
- 30- Lilien, G. (1979), " Advisor 2: Modeling The Marketing Mix Decision For Industrial Products, " Management and Science Vo. 25, No. 2, pp: 191- 204.
- 31- Majumdar, S. and Ramaswamy, V. (1994), " Explaining Down Stream Inegration Managerial and Decision Economics, Vo. 15, pp: 119- 129.
- 32- ----- (1995), "Goins Direct to Market: The Influence of Exchange Conditions: Strategic Management Journal, Vo. 16, pp: 353- 372.
- 33- Mallen, B. (1967) The Marketing Channels, (New York: John Willey and Sons, Inc.).
- 34- McGuire, T. and Staelin, R. (1983) "An Industry Equilibrium Analysis of Downstream Vrtical Integration: Marketing Science Vo. 2., No. 2, pp: 161- 191.
- 35- Mckrokell, Graeme (1988) "Learning To Solve a Growing Conundrum, Marketing week, (Lssue 22, July), pp. 63- 65.
- 36- Miracle, Gordon (1965) Product - Characteristics and Marketing Strategy, "Journal of Marketing, Vo. 29, No.1, pp: 19- 24.
- 37- Murrow, J. abnd Hyman, M. (1994), "Direct Marketing: Passages, Distributions, and Deja VU" Journal of Direct Marketing, (Vo. 8, Summer), No. 3, pp: 47-56.
- 38- Noch, E. (1994) "Two Channels Are Better Than One" Sales and Marketing Management, (April), pp. 31- 32.

- 39- Norman, H. Nie and Jean G. Jenking (1975) Statistical Package for Social Science (spss). Second ed. McGraw-Hill Book Company, New York, pp: 219- 248.
- 40- Peterson R. Albaum, G. and Ridgway, N. (1989), "Consumers Who Buy From Direct Sales Companies" Journal of Retailing Vo. 65. No. 2, pp.: 273- 286.
- 41- Porter, Michael (1980) Competitive Strategy, (N.Y: The Free Press).
- 42- Rangan, V. Melvyn, A.J. Menezes and E.P. Maier (1992) "Channel Selection for New Industrial Product: A Framework Method and Application" Journal of Marketing, Vo. 56, No. 3, pp: 69- 82.
- 43- Robert, D. Mason (1978) Statistical Techniques In Business and Economics 4th ed, Richard D. Lrwin Inc. Homewood, Illinois, pp: 341- 383.
- 44- Settle, R. Alreck, P. and McCorkle, D. (1994) "Consumer Perception of Mailphone Order Shopping Media" Journal of Direct Marketing, (Vo. 8, Summer), No. 3, pp: 30- 45.
- 45- Sharma, Arun, and Dominguez Luis, (1992) Channel Evolution: A Framework For Analysis " Journal of The Academy of Marketing Science, Vo. 20 - No. 1, pp: 1-15.
- 46- Spekman, R. and Strauss, D. (1986) "An Exploratory Investigation of a Buyer's Concern for Factors Affecting More Co-Operative Buyers- Seller Relationships" Industrial Marketing and Publishing Vo. 1, No. 3., pp: 26- 43.
- 47- Stern, L. El- Ansary, A. and Brown, J (1992) Management in Marketing Channels Prentice hall.
- 48- The Letterbox Factfile, (1994 , Spring) (London: Direct - Mail Information Services).

العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختيار قناة التوزيع .. دراسة تطبيقية ..

د. حسين موسى راغب

- 49- Wadsworth, J. (1995), "Design of Distribution Channels: An Application of the Rangan Model" Marketing Education Group Annual Conference, Vo. 11, pp: 851-860.
- 50- Williamson, O. (1985), The Economic Institution of Capitalism New York: The Free Press).

المسألة

الرهن العقاري من منظور إسلامي

دكتور/ محمد عبد الحليم عمر (*)

مقدمة:

هو أسلوب يستخدم لتوفير التمويل اللازم لتمليك العقارات المبنية للراغبين، ولقد طبق هذا الأسلوب في أوروبا وأمريكا وساعد إلى حد كبير على توفير المساكن للمواطنين بالدرجة الأولى، وفي هذه الأيام ونظراً لمشكلة الاسكان التي تعاني منها مصر تم إعداد مشروع قانون يسمى "قانون الرهن العقاري" وهو في سبيل عرضه على مجلس الشعب لإصداره، ولقد تعددت الآراء حول هذا القانون وما زال محل مناقشة لدى المهتمين في وسائل الإعلام واللقاءات العلمية.

ولما كان من الواجب على المسلمين أن يلتزموا في معاملاتهم بأحكام الشريعة الإسلامية.

وأن الدستور المصري ينص على أن الشريعة الإسلامية هي المصدر الأساسي للتشريع وهو ما تعمل الحكومة عليه بعرض مشروعات القوانين على المؤسسات الدينية قبل إصداره، ولأن من أهداف مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلام كإحدى الوحدات ذات الطابع الخاص بجامعة الأزهر هو نشر المعرفة الاقتصادية والإسهام في القضايا الاقتصادية المعاصرة من منظور إسلامي.

(*) أستاذ المحاسبة كلية التجارة ومدير مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي جامعة

لذلك يتم عقد هذه الحلقة حول موضوع الرهن العقارى بهدف بيان مدى موافقته لأحكام الشريعة الإسلامية والعمل على ترشيده في ضوء تعاليم الإسلام وتوجيهاته^(*).

ولما كان نظام الحلقة يقوم على إعداد ورقة عمل أساسية نتناول النقاط الرئيسية للموضوع والتي تتم المناقشات حولها، لذلك قمنا بإعداد هذه الورقة والتي نتناول فيها مايلى:

- الفرع الأول: التعرف على الرهن العقارى.
- الفرع الثانى: الرهن العقارى من منظور إسلامي.

وبالله التوفيق

^(*) من الجدير بالذكر أن وزارة الاقتصاد عدلت مشروع القانون وسمته «مشروع قانون الاقراض العقارى» والذي عقد المركز حوله ندوة بعنوان: «مشروع قانون الاقراض العقارى ودور الخبراء المثمنين فيه» وصدرت توصيات عن الندوة ظهرت فى تعديل أخير للقانون تحت مسمى: «قانون التمويل العقارى» ورغم هذه التعديلات المتكررة إلا أن مضمون المشروع لم يتعدل كثيراً، وهذا المقال يتناول مشروع القانون في بداياته، وسوف نتابع فى أعداد أخرى إن شاء الله مناقشة المشروع في صورته النهائية.

الفرع الأول

التعرف على الرهن العقاري

طبقاً للقاعدة الأصولية بأن "الحكم على الشيء فرع عن تصوره" فإنه قبل التعرض لبيان الجوانب الشرعية للرهن العقاري يلزم أن نتعرف عليه هو بشكل سليم ومن جميع جوانبه.

وهذا ما سنحاول أن نبينه في هذا الفرع الذي نتناول فيه مايلي:

أولاً: نظام الرهن العقاري بشكل عام.

ثانياً: تحرير المسائل المتعلقة بالرهن العقاري.

ثالثاً: الملامح العامة لمشروع قانون الرهن العقاري

وفيما يلي تفصيل ذلك

أولاً: نظام الرهن العقاري بشكل عام:

أ - المصطلح والمفهوم:

لقد وجد نظام الرهن العقاري في أوروبا وأمريكا بعد الحرب العالمية الثانية لعجز الوحدات السكنية التي كانت موجودة بعد ما دمرت الحرب المباني عن سد حاجة المواطنين، ولذا فإن مصطلح الرهن العقاري بالعربية منقول يقابله في الإنجليزية لفظ Mortgage وينطق بدون حرف (T) هكذا Môrgiz أى مورجيج ومعناه "الرهن".

ومع أن العملية فيها بيع وشراء وتمويل ورهن، إلا لأنه كون العقار محل البيع مرهون لصالح الممول، استخدم لفظ الرهن (مورجيج) بصفته مصطلحاً للعملية كلها، ومن هذا المنطلق فإنه يمكن تحديد مفهوم ودلالة هذا المصطلح بالآتي:

الرهن العقاري معاملة تقوم على وجود ممول يقدم المال اللازم لعميل لشراء أو إنشاء عقار مكنته على أن يسدد التمويل على أقساط طويلة الأجل ويتم رهن العقار لصالح الممول".

ويهدف النظام إلى: العمل على توفير المسكن المناسب للمواطن في صورة مسكن مملوك له ويبيع مالى يناسب دخله ويقبل في العادة عن ما لو استأجره، وقد نجح النظام في تحقيق ذلك في البلاد الغربية إلى حد كبير.

ب- الملامح العامة لنظام الرهن العقاري: وتتمثل في الآتي:

١- أطراف المعاملة: وهم ثلاثة: البائع للعقار أو شركة المقاولات التي تتولى الإنشاء، والمشتري طالب التمويل، والممول، أى البنوك وشركات التمويل العقاري.

٢- الهيئات المعاونة للتطبيق وتتمثل في كل من:

- المسمار العقاري الذي يقوم بتقويم العقار والمساعدة في أتمام المعاملة.

- هيئة سوق التمويل العقاري: وهى هيئة حكومية أو عامة تقوم بتنظيم سوق العقارات ورقابته وإعادة طرح سندات تداول قروض الاسكان.

٣- وجود قانون لتنظيم المعاملات وبيان حقوق والتزامات الأطراف المتعددة للعملية والهيئات المعاونة.

٤- أسلوب العمل في النظام: ويتم بشكل موجز كما يلي:

- يتقدم الشخص طالب الشراء إلى البنك لطلب القرض لشراء الوحدة أو إنشائها.

- يقوم السمسار بتقويم الوحدة المطلوب شراؤها.

- تتم دراسة حالة العميل والعقار بواسطة البنك.

- يقوم البنك بالتعاقد مع العميل على رهن الوحدة محل البيع لصالح البنك ثم يدفع البنك قيمة القرض أما دفعة واحدة إذا كان المبنى قائماً أو على دفعات طبقاً لمراحل الإنشاء.

- يدفع المشتري نسبة من الثمن في حدود ١٥-٢٥٪ ويسدد الباقي إلى البنك أو شركة التمويل العقاري على أقساط طويلة الأجل تصل إلى حوالي ٣٠ سنة مع سداد قائدة على القرض.

- إذا تعثر العميل عن السداد يقوم الممول ببيع الوحدة في مزاد ويستوفي حقه وإذا بقي من الثمن أى مبلغ يردده للمشتري بعد محاسبته على قيمة انتفاعه بالوحدة.

هذا من حيث التعرف على الملامح العامة لنظام الرهن العقاري، أما مسألة التفصيلية فنتناولها في الفقرة التالية.

ثانياً: تحرير المسائل التفصيلية لنظام الرهن العقارى:

إذا كان الهدف العام للرهن العقارى هو الإسهام في حل مشكلة الإسكان التى تفاقمت الآن إلى حد كبير، وأن جوهر هذا الإسهام هو توفير التمويل اللازم، فإن تنفيذ ذلك عملياً يتضمن مسائل عديدة تتصل بآثار ومشكلات هذا النظام سواء الاقتصادية والاجتماعية، وعلى المستوى الجزئى والكلئى، ولذا فإنه استكمالاً للتعرف على الرهن العقارى نورد هذه المسائل بالنظر إلى كون العملية هى عملية تمويل بالدرجة الأولى والتى ننظر فيها إلى أطرافها وكيفية هذا التمويل على الوجه التالى:

أ - مسائل تتعلق بالتمويل في الرهن العقارى:

إن الذى يقدم التمويل في هذا النظام هو البنوك وشركات التمويل العقارى كما سبق القول، وحيث أنه لا يوجد في مصر الآن شركات تمويل عقارى لذلك سوف نتناول المسائل المتعلقة بدور البنوك في التمويل على الوجه التالى:

- ١ - بالنسبة للبنوك المتخصصة (العقارية) فيوجد منها في مصر البنك العقارى المصرى العربى، وبنك الإسكان فقط وقدرتهما على التمويل في ظل الرهن العقارى غير كافية.
- ٢ - بالنسبة للبنوك التجارية، فإن دخولها في مجال التمويل في ظل نظام الرهن العقارى تواجهه معوقات منها:

أن قانون البنوك والائتمان رقم ١٦٣ لسنة ١٩٥٧ الذى ينظم أعمالها لا يتيح لها التعامل في التمويل العقارى من حيث الشراء أو البيع كما يرد ذلك في المادة (٣٩).

- أنه طبقاً للقانون المدني الذي يتضمن أحكام الرهن لا يساعد البنوك على استرداد حقها عند التعثر بسهولة.
 - أنه لا توجد لدى هذه البنوك الأجهزة الفنية والهندسية للمساعدة في إقرار التمويل.
 - أن موارد هذه البنوك قصيرة الأجل والتمويل العقاري طويل الأجل.
 - أنه لا توجد آلية لتنظيم تداول قروض الإسكان في صورة سندات. ومن أجل ذلك كان اتجاه البنوك في التمويل العقاري نحو تمويل المستثمرين ممثلين في شركات المبانى وخاصة في مجال الإسكان الفاخر والمنتجات الذي زاد المعروض منه بكمية كبيرة مما أدى إلى ركود السوق.
- ب- بالنسبة للمولين وهم طالب القروض:** وهنا تبرز المسائل التالية:
- ١- إذا كان هدف النظام بالدرجة الأولى هو الإسهام في حل مشكلة الإسكان بالنسبة لعامة المواطنين فإنه يلزم أن يتجه النظام إلى خدمة من يريدون الحصول على مسكن خاص لأنه قد يوجد معهم كل من:
 - المضاربين الذين يحصلون على القروض للمساكن ثم يبيعونها بأكثر من ثمنها والحصول على الفرق كإرباح لهم مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار وعدم قدره المحتاجين للسكن فعلاً على الشراء.
 - الذين يحتاجون إلى نقدية لأغراض أخرى فيستخدموا الرهن العقاري للحصول على القروض للشراء ثم يبيعون المسكن بأقل من ثمنه نقداً ويسددون المبلغ على أقساط للبنك وبذلك تظل المشكلة كما هي.

- شركات ومنشآت الاستثمار العقارى التى تحصل على القروض وتسدها على أقساط ثم تبيع المساكن نقداً للمواطنين أو بفائدة أعلى من الفائدة على القروض ومدداً أقل من مدة القرض.
- ٢- إذا اتجه النظام وكما هو موضوع له فى الأصل إلى تمويل محتاجى السكن فقط فإنه تبرز مشاكل عدة منها:

- عدم قدرتهم المالية فى الحصول على مسكن بالأسعار الحالية والتى تبلغ فى المتوسط ١٠٠٠ جنيه للمتر وأن دخول الغالبية من الشعب لا تمكنهم من تدبير الأقساط خاصة فى ظل الفوائد المرتفعة على القروض.
- كيفية معالجة حالات التعثر عن السداد، وهل يقتضى ذلك طردهم من المساكن مما يؤدى إلى مشكلات اجتماعية خطيرة، أو بقائهم فى المسكن فى صورة مستأجرين مما يقلل من قدره البنوك على بيع الوحدة لاسترداد حقه وما ينطوى على ذلك من تقليل الربحية.

ج- بالنسبة لتنوع الإسكان الذى تموله البنوك فى ظل الرهن العقارى، وهنا

تبرز عدة مسائل منها:

- ١- الأصل أن توضع ضوابط لیتجه النظام إلى تركيز التمويل نحو الإسكان المتوسط وفوق المتوسط والذى يلبي احتياجات العدد الأكبر من المواطنين الذين يمثل الحصول على المسكن مشكلة كبيرة بالنسبة لهم، ولكن الاقتصاد على ذلك قد يقلل فرصة الربحية للممول.

٢- إذا اتجه النظام لتمويل الإسكان الفاخر والمنتجات لارتفاع العائد منها وقدره طالبيها على السداد، فإن في ذلك مخاطر عدة خاصة في ظل زيادة المعروض حالياً من هذه النوعية من المباني، كما أن للتوسع في هذه النوعية من المساكن مخاطر عدة على الاقتصاد القومي، وكان ذلك أحد الأسباب التي أدت إلى أزمة دول جنوب شرق آسيا العام قبل الماضي والتي مازالت آثارها ماثلة حتى اليوم.

د - بالنسبة لكيفية تقديم التمويل في ظل النظام: وهنا يمكن أن نجد ما يلي:

١ - أسلوب دفع القرض للشخص الذي يريد شراء أو إنشاء مسكن خاص له، وهنا بجانب تحميله بالفوائد، قد لا يستخدم القرض في الإنشاء أو الشراء، أو يعيد بيع المبنى بمبلغ أقل والحصول على نقد يستخدمه في أغراض أخرى مما يؤدي في النهاية إلى عدم توجيه التمويل إلى حل مشكلة الإسكان.

٢ - شراء البنك للمبنى أو دفع تكاليف إنشائه ثم التعاقد على بيعه بالأجل وبسعر أعلى للمواطن على أقساط، وهذا أسلوب يضمن إلى حد ما توجيه التمويل لحل مشكلة الإسكان.

٣ - إنشاء أو مساهمة البنك في شركات عقارية تتولى البناء والبيع بالأجل على أقساط.

٤ - اشتراط دفع مبلغ القرض للبائع أو المقاول بواسطة البنك مباشرة بما يضمن استخدام القرض في حل مشكلة الإسكان.

وفي ظل ما سبق يمكن العمل على أن يخرج مشروع القانون بحيث يتم الاستفادة منه في ما شرع له وفي الفقرة التالية نتعرف على الملامح العامة لمشروع القانون ومدى مراعاته لما أثارناه من مسائل.

ثالثاً: الملامح العامة لمشروع قانون الرهن العقارى:

بداية تجدر الإشارة إلى أنه سوف يقدم السيد المستشار محمود فهمى ورقة عمل حول مشروع القانون وبالتالي لن نتوسع هنا في عرض هذه الملامح إلا بالقدر الذى يساعد على بيان الجوانب الشرعية للنظام عامة والقانون خاصة وذلك وفق الآتى:

أ - الملمح الأول والعام لمشروع قانون الرهن العقارى هو أنه يدور حول

تعديل بعض الموا الموجودة في القوانين القائمة التى لا تتناسب مع دخول البنوك التجارية في مجال التمويل العقارى في ظل نظام الرهن العقارى، وهى:

١ - بعض مواد قانون البنوك والائتمان رقم (١٦٣) لسنة ١٩٥٧

والذى يستهدف تنظيم أعمال البنوك والرقابة عليها وتنظيم الائتمان ووسائله والنشاط المصرفى بصفة عامة، وخاصة المادة (٣٩) من القانون التى تحظر على البنوك التجارية التعامل في المنقول والعقار سواء بالشراء أو البيع أو المقايضة ماعدا العقارات والمنقولات المخصصة لإدارة أعمال البنك أو لرعاية موظفيه أو تلك التى تؤول إلى البنك وفاء لدين قبل الغير.

- ٢- تعديل بعض مواد القانون المدني المصري خاصة التي تتصل بالرهن العقاري بما يسهل للبنوك الحصول على حقها.
- ٣- تعديل بعض مواد القانون رقم (١١٤) لسنة ١٩٤٦ بتنظيم الشهر العقاري، والقانون رقم (١٤٢) لسنة ١٩٦٤ بنظام السجل العيني من أجل تسهيل إجراءات تسجيل العقارات محل المعاملة في الرهن العقاري وتقليل تكلفة التسجيل.

ب- استناداً إلى ماسبق فإن أهم ما نيطوى عليه مشروع قانون الرهن العقاري هو:

- ١ - جواز تعامل البنوك في العقارات بيعاً وشراء استثناء من أحكام المادة (٣٩) من قانون البنوك.
- ٢- يجوز للبنك المرتهن عند عدم الوفاء بالدين أو أى قسط منه حل أجله أن يملك العقار المرهون بالثمن الذى يتفق عليه بين الدائن والمدين وقت حلول أجل الدين، فإن اختلفا حول الثمن جرى التحديد عن طريق القضاء أو التحكيم وفقاً لما يتفق عليه عند الرهن أو في وقت لاحق.
- ٣- إذا أقرض البنك مالاً للوفاء بئمن أو بباقي ثمن عقار مبنى أو معد للبناء حل محل البائع.
- ٤- لا يسرى في حق البنك المقرض بمجرد وفائه بالثمن أى تصرف بشأن ذلك العقار بين البائع والمشتري أو الغير سواء كان ذلك بالبيع أو الايجار وغير ذلك من التصرفات.

٥- يعتبر المشتري المقرض في حكم المنتفع بالعقار حتى سداد كامل الثمن ومصاريفه (قوائده).

٦- في حالة تأخر المقرض على الوفاء بالدين أو أى قسط منه وقت حلول أجله يؤول العقار إلى البنك بالحالة التى هو عليها، وفي هذه الحالة يلتزم البنك بسداد قيمة ما سدده المقرض من مقدم ثمن العقار وما أوفى به من أقساط القرض.

٧- تنتقل ملكية العقار المرهون إلى البنك بطرق التأشير على هوامش العقود وغيرها من المحررات المثبتة للملكية، أو بطريق القيد في السجل العينى بناء على حكم القضاء أو حكم التحكيم أو اتفاق الطرفين على تحديد الثمن وفي جميع الأحوال تعفى إجراءات التأشير بنقل الملكية من جميع أنواع الضرائب والرسوم.

هذه هى أهم ملامح مشروع قانون الرهن العقارى والذى أعد في صورة تعديل لمواد قانونية قائمة وفي ظل المؤسسات الموجودة وبالتالي فهو لم يعد لتغيير البيئة القانونية والتنظيمية كاملاً حتى يمكن أن يتم إنشاء منظومة متكاملة للرهن العقارى تشمل على المؤسسات اللازمة مثل شركات التمويل العقارى، والسماسرة، وهيئة سوق التمويل العقارى ثم الضوابط التى تعمل على توجيه مشروع القانون نحو الإسهام في حل مشكلة الاسكان، وفوق ذلك كله وبداية يلزم أن لا يتضمن النظام أو مشروع القانون أية مخالفة لأحكام الشريعة الإسلامية ولذا فإن الأمر يلزم عرض نظام الرهن العقارى بشكل عام على الشريعة الإسلامية وهو ما سنحاول بيانه في الفرع التالى.

الفرع الثاني

الرهن العقاري من منظور إسلامي

استناداً إلى ما سبق بيانه في التعرف على الرهن العقاري نظاماً وقانوناً، فإنه يمكن أن نتناول المنظور الإسلامي له في الفقرات التالية:

أولاً: النظرة الإسلامية العامة للرهن العقاري، ونتناول فيها مايلي:

أ - من حيث الهدف الرئيسي للرهن العقاري،

وهو الإسهام في توفير المساكن للمواطنين المحتاجين فإن ذلك مقبول شرعاً بل يجب العمل عليه لأن السكن من الضروريات لحفظ الدين والنفس والعقل والمال والنسل وهي مقصود الشريعة، وتوفير السكن يحقق النفع لهذه المقومات بحفظها وصيانتها ويدبراً عنها المفاصد التي تنتج من تأخير تكوين أسرة صالحة.

ب- التكيف الشرعي لعقد الرهن العقاري:

إن عملية الرهن العقاري تتضمن عملية بيع وشراء للعقار، وعملية اقراض البنك للمشتري ثم عملية الرهن، وبالتالي فهي اتفاقية تربط بين ثلاثة عقود هي البيع، والقرض، والرهن، وهي ما يمكن أن يطلق عليها العقود المركبة والتي يعرفها البعض بالآتي:

يقصد بالعقود المركبة تلك الاتفاقيات التى تجتمع فيها عناصر مستمدة من أكثر من عقد من العقود المسماة مع ترابط تلك العناصر بطريقة لا يتحقق مقصود الطرفين من الاتفاقية المذكورة إلا بوجودها جميعاً^(١). ويقول آخر فى عملية الربط بين العقود تعتبر المواعدة السابقة على العقود المجتمعة فى النظر الفقهي مرتبطة بالاتفاقية الجامعة لتلك العقود فى سلك واحد وشرطاً منها من حيث الحكم التكليفي والآثار المترتبة عليها^(٢).

وربما يثار هنا تساؤل مفاده أن الرسول ﷺ نهى عن بيعتين فى بيعه وصفتين فى صفقه ونهى عن بيع وسلف، وعن بيع وشرط^(٣).

فهل يدخل الرهن العقارى فى هذا النهى؟

للإجابة على ذلك نقول مايلى:

١- أن شرط اجتماع الرهن مع القرض أو الثمن الموجل فى الرهن العقارى شرط صحيح بإجماع الفقهاء لأنه توثيق للدين وهو مطلوب فى الشريعة.

(١) د. محمد على القرى - العقود المستجلة، ضوابطها ونماذج - منها بحث مقدم إلى الدورة العاشرة لمجمع الفقه الإسلامى التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامى ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م، ص ٧.

(٢) د. نزيه حماد - العقود المستجلة ضوابطها ونماذج منها - بحث مقدم إلى نفس الدورة، ص ٢٣.

(٣) انظر هذه الأحاديث فى موطأ الإمام مالك ٢/٦٦٣، ٦٧٥، ومسنند أحمد ١٩٨/١، وحديث بيع وشرط قَالَ كثير من أهل العلم هو حديث باطل انظر الفتاوى الكبرى لابن تيمية ١٤٥/٥.

المقالات

٢- أن شرط اجتماع بيع العقار مع الحصول على قرض من البنك لا يندرج تحت نهى الرسول ﷺ عن بيع وسلف، ذلك أن المقصود من الحديث هو أن يكون السلف أو القرض للبائع لأنه ذريعة إلى الربا لتحصيل البائع زيادة على ما يقتضيه العقد وهو الثمن، أما كون المقرض (البنك) طرفاً ثالثاً فهذا لا شيء فيه ولذا يقول الفقهاء: "لو قَالَ بعتك هذه الدار بألف على أن يقرضني فلان الأجنبي عشرة دراهم ففعل المشتري ذلك صح البيع"^(١).

٣- إن شروط اجتماع المعاملات الثلاث (البيع والقرض والرهن) معاً في عقد أو اتفاقية واحدة يدخل في إطار الجواز الذي يفهم من حديث رسول الله ﷺ "المسلمون عند شروطهم إلا شرطاً أحل حراماً أو حرم حلالاً"^(٢) ذلك أن الشروط الفاسدة هي التي تنافي مقصود العقد ومقتضاه أو فيها مصلحة أكثر لأحد المتعاقدين عن حقه، وشروط اجتماع هذه العقود يحقق مقصود المعاملة ويوافق مقتضى العقد وليس فيه مصلحة زائدة لأحد الأطراف.

ونخرج من ذلك إلى أن اجتماع المعاملات الثلاث في عقد واحد هو عقد الرهن العقاري جائز شرعاً، وهذا الجواز على اجتماع العقود فقط أما ما تشتمل عليه من تفاصيل فذلك ما سنذكره في فقرة لاحقة.

(١) شرح فتح القدير لابن الهمام ٨١/٦.

(٢) رواه أبو داود وابن حبان والدارقطني والبيهقي والحاكم.

ج- إن اصدار قانون ينظم هذه المعاملة ويعمل على أن تتوجه إلى هدفها الأساسى وهو توفير المساكن للمحتاجين وأن لا يتم تفرغها من هذا الهدف بتمويل الوسطاء والمضاربين، وكذا وضع حدود للتمويل والدفعه المقدمة ومدة الأقساط إلى غير ذلك من الضوابط، فهذا أمر لا يختلف مع التشريع الإسلامى طالما يودى إلى تحقيق المصلحة ولا يتضمن حراماً.

هذا بالنسبة للنظرة الإسلامية العامة للرهن العقارى، أما مسائله التفصيلية فنبين نظرة الإسلام لها في الفقرة التالية.

ثانياً: المسائل التفصيلية للرهن العقارى:

إن الحكم الشرعى على الرهن العقارى لا يكون إلا بعد بحث المسائل التفصيلية له وبيان مدى موافقتها للأحكام الشرعية للعقود الثلاثة (البيع - القرض - الرهن) وهذا ما سنحاول بيانه في هذه الفقرة، والتي نبدأها بأن عملية البيع بالصورة التى تتم بها في الرهن العقارى تتفق مع الأحكام الشرعية من حيث الرضا ومعلومية الثمن والبيع ووجود البائع والمشتري وأهليتهما، أما كل من الرهن والقرض فإنه حسبما يتم تنفيذهما في الرهن العقارى نوجد فيهما مسائل يتطلب الأمر مناقشتها من الناحية الشرعية ومن أهم هذه المسائل مايلي:

أ - بالنسبة للرهن: ومن أهم المسائل المتعلقة به مايلي:

١- مسألة رهن العقار محل المعاملة لصالح البنك المقرض: ويثار بشأنها عدة قضايا هي:

القضية الأولى: رهن المبيع بالثمن: وتثار هذه المسألة بناء على ما ورد في مشروع القانون بأن البنك المقرض يحل محل البائع، كما قد تثار أيضاً في حالة ما إذا تم تنفيذ العملية عن طريق شراء البنك للعقار نقداً ثم يبيعه للعميل بالأجل على أقساط ورهن العقار لصالح البنك مقابل الثمن الآجل.

ومسألة رهن المبيع بالثمن مختلف فيها فقهاً حيث يجيزها المالكية وبعض الحنابلة فلقد جاء "ولا فرق في ذلك بين أن يكون المرهون هو المبيع أو غيره"^(١)، بينما لا يجيزها الشافعية حيث جاء لديهم "ويشترط أن يكون المرهون غير المبيع فإن شرط رهنه لم يصح سواء اشترط أن يرهنه إياه بعد قبضه أم قبله، لأنه لم يدخل ملك المشتري إلا بعد الشرط، فإن رهنه بعد قبضه بلا شرط صح"^(٢) وطالما أن المسألة خلافية فيمكن الأخذ بالرأى الأول خاصة وأن الرأى الثاني لا يمنع من ذلك مطلقاً.

القضية الثانية: وهي عقد الرهن قبل الحصول على القرض وقبل وجود المرهون به ويتصور هذا في موضوع الرهن العقاري في حالة الاقتراض لإنشاء مبنى على أرض يملكها المقرض ودفع البنك القرض على دفعات حسب مراحل البناء.

(١) بداية المجتهد ونهاية المقتصد لابن رشد ٢٠٥/٢.

(٢) مغنى المحتاج للخطيب الشربيني ٣٢/٢.

وأما الرهن على دين موعود به أو بما سيقرضه، فلدَى الحنفية والمالكية يجوز "أن يرهنه ليقرضه مبلغاً من النقود في الشهر القادم"^(١) أما لدى الشافعية والحنفية فلا يجوز ذلك وطالما أن المسألة خلافة فيمكن الأخذ بالرأى الأول.

- أما رهن للمبنى بعد الإنشاء فهو يدخل في شرط أن يكون المرهون موجوداً ومعلومًا، والمبنى لم يوجد بعد فلا يجوز رهنه، ولكن يمكن رهن الأرض وتعتبر المبانى من الزيادة عليها وتدخل في الرهن بناء على أن ما يطرأ على الرهن من زيادة يكون مرهوناً^(٢).

٢- مسألة القبض في الرهن: وتتعلق بضرورة أن يقبض البنك المرتهن العقار كشرط صحة أو لزوم في الرهن استناداً إلى قوله تعالى ﴿فَرَاهَانَ مَقْبُوضَةً﴾^(٣) والآن يوجد ما يسمى بالرهن الرسمى أى تسجيل الرهن لدى الحاكم أى في الشهر العقارى، والاجتهاد الفقهي المعاصر على جواز الرهن الرسمى وبقاء العقار في يد الراهن المدين للآتى:

- أن التعامل به لا يتناقى مع مقصود الرهن وهو تأمين الدائن المرتهن.

- أنه يجوز فقهاً جعل الرهن في يد عدل يختاره الطرفين، ويد الحكومة بالتسجيل أقوى يد من العدل.

- أن استدامة القبض ليست لازمة لدى الشافعية فيمكن للدائن المرتهن أن يقبض الرهن ثم يسلمه إلى عدل أو يعيده إلى الراهن نفسه.

- أن الآية تنص على القبض في السفر وبالتالي فلا يكون اللزوم بالقبض في الحضر.

(١) الموسوعة الفقهية - وزارة الأوقاف الكويتية ونشر ذات السلاسل ١٧٩/٢٣.

(٢) المغنى لابن قدامة ٤/٤٣٠-٤٣١.

وبناء على ماسبق فإن الرهن الرسمي والذي يتم في الرهن العقاري جائز.

٣- مسألة غلق الرهن ، وهو أن يشترط في عقد الرهن بأنه متى حل أجل الحق ولم يوف بالدين فالرهن للدائن المقرض أو فهو مبيع له بالدين، فهو شرط فاسد، وعلى كل فإن القوانين كانت تأخذ بفكرة غلق الرهن ثم عدلت عنه.

وبالتالي فإن ما ورد في مشروع القانون السابق ذكره بأبوابه العقاري إلى البنك في الحالة التي هو عليها عند تأخر المقرض غير سليم شرعاً وقانوناً، بل لا بد أن يتم الاتفاق على بيع العقار بالسعر الحالي.

٤- مسألة تصرف المدين الراهن في العقار المرهون خلال مدة الرهن: بإجماع الفقهاء إن تصرف الراهن في العقار المرهون بالبيع والإجارة والهبة والوقف ورهنه للغير، وغير ذلك من التصرفات باطل لأنه تصرف يبطل حق المرتهن الدائن في التوثيق والتأمين فلم يصح بغير إذن المرتهن^(١). وهذا الحكم أقوى لحفظ حق البنك المقرض مما يقر به القانون المدني الذي لا يمنع من تصرف الراهن في الرهن وإعطاء الدائن المرتهن حق التتبع عند انتقال العقار المرهون إلى شخص آخر يسم "الشخص الحائز" حيث يمكنه تنفيذ التزام المدين الراهن الأول في مواجهة الحائز.

٥- مسألة تصرف البنك المقرض المرتهن في العقار المرهون، بالاجماع ليس للمرتهن حق التصرف في الرهن قبل حلول الأجل، لأن الرهن

(١) المغنى لابن قدامة ٤/٣٦٦، ٤٠١ ، موسوعة الفقه الإسلامي ١٨٥/٢٣.

ينشئ له حقاً عينياً تبعياً فقط وهو حق التقدم على الغرماء وليس حق التصرف بدون إذن الراهن.

٦- مسألة انتفاع الراهن والمرتهن بالمرهون: إن تصور هذه المسألة

في الرهن العقارى يكون فيما يتم من انتفاع الراهن بالسكنى في العقار، وكذا في حالة ما إذا لم يوف بالقرض في مواعيده وتقرر بيع العقار واحتساب إيجار عليه عن المدة التى مكنتها لصالح البنك المقرض يخصم من ثمن البيع. والقاعدة المتفق عليها أنه ليس للدائن المرتهن الانتفاع بالعقار سواء بسكناء أو أخذ أجره من للراهن لأن العملية تكون ربا، حيث أنه مقرض يسترد قرضه وزيادة - منفعة أو مالا - وبالتالي ليس من حق البنك في الرهن العقارى والذي يكون فيه المبنى المرهون في يد المدين الراهن أن يحصل على إيجار من المدين الراهن.

أما مسألة انتفاع المدين الراهن بالسكنى في العقار المرهون، فإن الاجماع على أنه يجوز ذلك بإذن الدائن المرتهن كما جاء "فيذا أذن المرتهن للراهن بالانتفاع بالمرهون جاز"^(١). وجاء أيضاً "وليس للراهن الانتفاع بالرهن باستخدام ولا سكنى .. بغير رضى المرتهن"^(٢).

وفي رأي آخر أنه يجوز للراهن الانتفاع بالرهن ولو بدون رضى المرتهن لأن مقصود الرهن الاستيقاق للدين واستيفاءه من ثمنه عند تعذر

(١) الموسوعة الفقهية ١٨٣/٢٣-١٨٥.

(٢) المغنى لابن قدامة ٤/٤٣٢.

الاستيفاء من ذمة الراهن، وهذا لا ينافي الانتفاع به ولا إجارته ولا إعارته^(١).

وبناء على ذلك فإن سكنى المدين الراهن للعقار في ظل الرهن العقاري جائز شرعاً.

٧- مسألة فك الرهن: وهي سداد المدين للدين واستعادة ملكية العقار كاملة خالصة، وهو أمر متفق عليه فقهاً وقانوناً، وفي حالة ما إذا سدد جزءاً من الدين مثل الأقساط التي يسدها المدين للبنك في الرهن العقاري، فإن الرأي الراجح فقهاً والمعمول به قانوناً أنه يبقى الرهن كاملاً حيث جاء "أنه إذا رهنه في عدد ما فأدى منه بعضه فإن الرهن بأسره يبقى بعد بيد المرتهن حتى يستوفى حقه.

٨- مسألة التصرف في الرهن، عند حلول أجل الدين وتعذر على المدين الوفاء به (بيع المرهون).
وهنا نواجه بعده احتمالات هي:

الاحتمال الأول: أن يتم الاتفاق بين الراهن والمرهون على بيع الرهن ووفاء الدين الباقي من ثمن البيع وهذا لا شيء فيه.
الاحتمال الثاني: أن يتمتع المدين الراهن على البيع وهنا يبيعه الحاكم ويقضى منه الدين.

الاحتمال الثالث: أن ينفرد الراهن ببيعه وإيفاء الثمن، وهذا جائز.

الاحتمال الرابع: أن يفرد المرتهن (الدائن) بالبيع فإن كان بإذن الراهن ومشروط في العقد جاز حيث جاء "ويجوز أن يبيعه المرتهن وينصف نفسه من ثمنه إن كان الراهن قد جعل له يبعه"^(١).

وجاز أيضاً "وإن وكل الراهن المرتهن على بيع الرهن عند حلول الأجل جاز وكهره مالك إلا أن يدفع الأمر إلى السلطان"^(٢).
أما إذا لم يأذن له الراهن بالبيع فيجب رفع الأمر إلى الحاكم -القضاء - ليقرر بيعه.

الاحتمال الخامس: أن يشتري البنك الدائن العقار المرهون عند حلول الأجل لنفسه وهذا جائز إن تم بالتراضى بينه وبين المدين، وبالثمن الذى يتراضياً عليه.

وتبرز في هذه الأحوال جميعها مسألة إخراج المدين للراهن من السكن لبيعه، ونظراً لأنه قد تم الاتفاق وهو جائز شرعاً على أن ينتفع الراهن بالسكنى، فإن العقار يباع بكونه مسكوناً أو مؤجراً، وبالطبع سوف يكون ثمنه مؤجراً أقل من ثمنه خالياً وهو معلوم للبنك الدائن والمشتري الجديد الأمر الذى يمكن معه النص في مشروع القانون أو في لائحته التنفيذية عند إصدارها على كون العقار يظل مشغولاً بساكنه وتتحول صفته إلى مستأجر.
وهكذا تنتهى من عرض أهم المسائل التفصيلية للرهن العقارى والذى ثبت من خلال هذا العرض أن أغلبها لا يخالف أحكام الشرعية الإسلامية

(١) قوانين الأحكام الشرعية للعرائس المالكية - ص ٣٥٢.

(٢) بداية المجهد ونهاية المقصد لابد رشد ٣٥٣/٢

ماعدًا نقطتين يمكن تداركهما، وهما ما ورد في تشريع القانون بخصوص غلق الرهن، ثم خصم القيمة الإيجارية في حالة بيع العقار المرهون. ولا يعنى ذلك الحكم على صحة عقد الرهن العقاري شرعاً، فمزال هناك القرض الذى نبحت حكمه في الفقرة التالية:

ب- بالنسبة للقرض الممنوح من البنك للعميل للحصول على المسكن، فإن أهم مسألة فيه هى الفائدة التى يستحقها البنك على مبلغ القرض يدفعها له العميل طالب القرض، ومن المعلوم وباجماع علماء الإسلام أن الفائدة على القرض رباً محرم شرعاً ومحظور على المسلمين التعامل به، ولا يحتج هنا بحالة الضرورة، حقيقة من سعة الشريعة ورحمتها أن "الضرورات تبيح المحظورات"، "وأن الحاجة العامة تنزل منزلة الضرورة"، وبما أن مشكلة الاسكان حاجة عامة وضرورة على مستوى بعض الأشخاص، إلا أن الضرورة أو الحاجة المبيحة للمحظورات لها ضوابط منها أن لا توجد وسيلة أخرى مشروعة لحل المشكلة سوى القرض بفائدة ولكن في الحقيقة والواقع يمكن أن يتم تطبيق الرهن العقاري بدون القرض الربوى وهو ما سنوضحه في الفقرة ثالثاً فيما بعد.

ثالثاً: مقترحات حول الرهن العقاري:

- نظراً لأن مقصود الرهن العقاري هو الاسهام في حل مشكلة الاسكان وهو هدف هام ويجب العمل على تحقيقه شرعاً.

- ولأن الرهن العقارى مركب من ثلاث عقود وهى البيع والرهن الجائزين شرعاً وأنه لا توجد فيهما مخالفات شرعية، أما العقد الثالث هو القرض فهو ينطوى على الربا المحرم، وأن الأخذ بحالة الضرورة سوف يضيق من نطاق تطبيق الرهن العقارى وبالتالي لن يتحقق الهدف منه. هذا فضلاً على أن حالة الضرورة هنا غير موجودة لأنها مشروطة بعدم وجود أسلوب آخر لحل المشكلة.

لذلك ومن أجل المحافظة على مشروعية الرهن العقارى والاستفادة به في الاسهام في حل مشكلة الاسكان يمكن أن نقدم بعض المقترحات لتتفيده بدون فوائد ربوية محرمة وتتلخص هذه المقترحات في الآتى:

أ - شراء البنك للعقار من مالكه ودفع المبلغ له نقداً ثم يبيعه للعميل بالأجل على أقساط ويضمن أعلى مما اشتره بمراعاة الأجل ورهن العقار لصالح البنك مقابل الثمن مع اشتراط عدم نقل الملكية حتى وفاء كامل الثمن وللعلم فإن هذا الأسلوب يتم في البلاد التى تتعامل بالرهن العقارى ويلقى نجاحاً.

ب- استخدام عقد الاستصناع في حالة طلب العميل لتمويل إنشاء مبنى وفي توضيح بسيط فإن تطبيق عقد الاستصناع في مجال الرهن العقارى يقوم على طلب العميل من البنك أن ينشئ له المبنى فيقوم البنك بالتعاقد مع مقاول للبناء وعلى أن يدفع له تكاليف الإنشاء ثم يحصلها من العميل على أقساط، وهو عقد مشروع وطبق بنجاح في مجال العقارات بواسطة البنوك الإسلامية في منطقة الخليج، كما أنه صدر عنه معيار محاسبى بواسطة هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

ج- إسهام البنوك في إنشاء شركات عقارية أو المشاركة فيها ثم بيع المساكن التي تنشؤها بالتقسيط للمواطنين في ظل نظام الرهن العقاري.

وننتهي بذلك إلى تقديم المعلومات الأساسية حول موضوع الرهن العقاري من منظور إسلامي
والله ولي التوفيق

عرض الرسالة

عرض رسالة دكتوراة: التكاليف الاقتصادية للإدمان في مصر على المستويين الكلي والجزئي
الباحثة/ علا عادل على عبد العال

عرض رسالة دكتوراه بعنوان
**التكاليف الاقتصادية للإدمان في مصر
على المستويين الكلي والجزئي**

للباحثة علا عادل على عبد العال(*)

عرض الباحث على شيخون(**)

نالت بها الباحثة درجة دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد من كلية التجارة -
جامعة الأزهر فرع البنات.

وقد قسمت الباحثة الدراسة إلى مقدمة وخمس فصول:

الفصل الأول: والذي تستعرض فيه الباحثة بعض الدراسات السابقة في
مجال المخدرات والإدمان، وذلك من أجل التعرف على الجوانب المختلفة
للظاهرة والتي تناولتها تلك الأبحاث بهدف التركيز على الجانب الاقتصادي
للمشكلة والذي لم يتم تناوله بالتفصيل خلال هذه الدراسات السابقة خاصة تلك
المطبقة على مصر، هذا بالإضافة إلى استخلاص أهم التعريفات والنتائج
المتعارف عليها في هذا المجال.

الفصل الثاني: الآثار الاقتصادية والاجتماعية لظاهرة انتشار المخدرات،
وفيه يتم التعريف بأنواع المخدرات، وآثارها على الإنسان من الناحية
العضوية والنفسية، كما يتضمن التعريف بالإدمان والسباب المؤدية إليه والتي
تتضمن عوامل ذاتية، اقتصادية، ثقافية وسياسية، هذا بالإضافة إلى عرض

(*) المدرس بكلية التجارة جامعة الأزهر فرع البنات القاهرة
(**) المعيد بمركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي جامعة الأزهر.

نظري لمناهج قياس التكاليف الاقتصادية للإدمان (للمرض) حيث تميز بين نوعين من المناهج: يتكون الأول من قاعدتي انتشار الظاهرة، وتتبع حدوث الظاهرة. والمنهج الثاني يتكون من قاعدتي رأس المال البشرى، والرغبة في الدفع من أجل تحسين المستوى الصحي للأفراد.

أما الفصل الثالث: فيتعلق بتقدير التكاليف الناتجة عن الإدمان والتي يتحملها المجتمع المصري. ونجد أن هذه التكاليف صنفان. التكاليف المباشرة التي تتعلق بالإتفاق المباشر على علاج ومكافحة الإدمان في وزارتي الداخلية والصحة؛ والمتمثلة في تكاليف جلب المخدرات وتكاليف استهلاكها، والتكاليف التي تتحملها وزارة الداخلية لمكافحة المخدرات هذا بالإضافة إلى تكاليف علاج الفرد المدمن وإقامته، وتلك الخاصة بأجهزة العلاج والتحليل.

والتكاليف غير المباشرة التي يتحملها المجتمع نتيجة إدمان بعض أفراد، وتتمثل في التكاليف الخاصة بنفقة الفرصة البديلة لزراعة النباتات المخدرة بالإضافة إلى الإنتاجية المفقودة للأفراد المدمنين سواء كانوا مودعون في المؤسسات العلاجية أم في السجون.

أما الفصل الرابع: وهو الجزء التطبيقي، فنحاول من خلاله تقدير التكاليف التي تتحملها الأسرة المصرية نتيجة إدمان أحد أفرادها، وذلك من خلال اختيار عينة عشوائية مكونة من مائة مفردة من بعض المستشفيات العامة والخاصة للتعرف على نوعية التكاليف في كل منهما.

وأخيراً ، ومن خلال هذه الفصول ننتقل إلى الفصل الخامس والذي نتناول فيه أهم سياسات الحد من الإدمان خاصة في مصر، وكذا النتائج التي توصلنا لها من خلا البحث.

وقد خلصت الباحثة في دراستها إلى ما يلي:

لقد تزايدت مشكلة الإدمان والآثار السلبية الناشئة عن انتشارها، لذلك فقد لقيت ظاهرة المخدرات والاتجار فيها اهتماماً شديداً على المستويين الدولي والمحلي. وذلك حيث يعتبر انتشار المواد المخدرة بأنواعها المختلفة معوقاً للتنمية الاجتماعية والاقتصادية حيث تعنى عمليات التنمية بالإنسان، فلم تعد ظاهرة انتشار المخدرات قضية فردية، يواجهها فرد بعينه، وإنما هي قضية اجتماعية عامة، يواجهها المجتمع الذي يود حماية البشرية.

ومن خلال هذا البحث تعرضت الباحثة لأنواع المختلفة للمواد المخدرة ورأينا تأثيراتها المختلفة على المتعاطي. كما أوضحنا أن هناك عديد من الأسباب قد تدفع بالفرد إلى دائرة الإدمان، منها ما يرتبط بسلعة الإدمان، وما يختص بالمدمن نفسه، وأخيراً فإن منها ما يتعلق بالبيئة المحيطة بالفرد، ومن أجل حساب التكاليف المختلفة للإدمان سواء كانت مباشرة أم غير مباشرة، فقد استعرضنا ملخصاً لأهم مناهج قياس تلك التكاليف. كما أوضحنا أن قاعدة رأس المال البشري - رغم الانتقادات الموجهة إليها - هي الأكثر شيوعاً في الاستخدام عند حساب التكاليف الصحية بوجه عام، وعند حساب تكاليف الإدمان بوجه خاص.

وللإدمان آثاره السلبية على المستوى الكلي والجزئي على حد سواء - فبالنسبة لآثاره الضارة على الاقتصاد القومي فهي تتمثل في تدهور الإنتاج القومي نتيجة تدهور الكفاءة الإنتاجية للمدمنين من أفراد المجتمع، ونقص قدراتهم وملكاتهم المختلفة، حيث تؤثر المخدرات على النشاط الحيوي للجسم وقدراته وطاقاته، مما ينعكس على الفرد ذاته وتدهور مستوى كسبه حيث

تؤدى بالمدمن إلى انتقاله من أعمال لها قيمتها الإنتاجية إلى أعمال أقل قيمة تنتهى بهم إلى كثرة التعطل وقاومة الإنتاج ورداعته، هذا بالإضافة إلى انخفاض مستوى الدخل القومي نتيجة تهريب المبالغ الضخمة من العملة الصعبة من أجل استجلاب تلك السموم، حيث قدرت هذه المبالغ بحوالي ٧١,٤ مليار دولار تقريباً سنوياً، ونضيف إلى ذلك ما ينقعه المصريون سنوياً على شراء المخدرات والذي قدر بـ ٣١٥,٥ مليار جنيه أي ما يعادل ١٠٥ مليار دولار، ونضيف إلى ذلك زيادة أوجه الإنفاق والمصروفات على علاج مدمني المخدرات حيث قدر إجمالي النفقات الطبية، والتي تتحملها وزارة الصحة للصرف على المؤسسات العلاجية الخاصة بعلاج الإدمان، مبلغ ٤٨,٨ مليون جنيه. هذا من جانب، ومن جانب آخر فقد اتضح تواضع حجم الإنفاق السنوي الذي توجهه وزارة الداخلية لمكافحة المخدرات باعتبارها الجهة الأولى التى تتحمل مسؤولية القضاء على هذه الظاهرة، حيث قدر متوسط الإنفاق السنوي على نشاط مكافحة المخدرات في مصر في الفترة من ٨٨ - ١٩٩١م حوالي ٨,١ مليون جنيه مما يزيد من خطورة هذه الظاهرة.

وعن آثار الإدمان على المستوى الجزئي، أي على مستوى الأسرة المصرية، فقد اتضح من الدراسة أن أسرة المدمن تنعم بالعديد من الخصائص والسمات منها التفكك الأسري، غياب الرقابة الأسرية وإدمان أحد الوالدين أو كلاهما.

وإن هذه الخصائص جعلت الشباب ينفرون من الأهل والمجتمع. كما أوضحت الدراسة الميدانية أن من أهم العوامل المتعلقة بالإدمان هي:

دخل الفرد المدمن، عمره، المهنة التي يمتثلها وحالته الاجتماعية. كما اتضح أيضاً أن هذه الظاهرة قد استشرت بين مختلف الفئات والطبقات المتعلم منها وغير المتعلم. كما انتشرت بين فئة الشباب الذين هم في مرحلة الإعداد والتنشئة والتطلع واتخاذ القرار، وبين فئة الحرفيين، والذين يشكلون الطاقة الإنتاجية التي تعتمد عليها مختلف المجتمعات، وبصفة خاصة النامية منها. وبالنسبة للتكاليف التي تتحملها الأسرة المصرية نتيجة إدمان أحد أفرادها، أمكن حسابها من خلال دراسة عينة عشوائية مكونة من مائة مفردة من بعض المستشفيات العامة والخاصة، ووجد أن المدمن يهدر كثيراً من موارده المالية من أجل الشعور باللذة والمتعة متناسياً ما يعود عليه من إقرار صحية ونفسية ومادية. ولقد قدرت ما ينفقه الفرد على المخدرات إلى إجمالي دخله ٧٨٪ من الدخل شهرياً؛ كما ظهرت بعض النتائج من خلال عينة البحث : أهم أن الحشيش يحتل مركز الصدارة كتجربة أولى للمدمنين في مصر وأن العلاقات المبتورة بين أفراد الأسرة والتي تنطوي على عدم التجاوب والتفاهم بين أعضاء الأسرة الواحدة أصبحت من أهم أسباب إدمان الفرد في تلك السر .

ومن خلال التعرف على الخصائص النفسية والاجتماعية التي ترتبط بالتعاطي (أهم العوامل المتعلقة بالإدمان)، نستطيع أن نواجه مثل هذه المشكلة، حيث تركز على الفئات المتأثرة بالظاهرة بشكل مباشر، وكذا الفئات المؤثرة في انتشارها وبذلك يكون لكل مجموعة تدابير يتخذها المجتمع لمواجهة المشكلة أولهما تدابير عاجلة تتعامل مع الفئات المتأثرة بالظاهرة وهي تتمثل غالباً في إجراءات التوعية والوقاية ، بقصد التخفيف من أعراض ومسببات المشكلة ، وذلك بتوعية الآباء والأمهات من أجل الحفاظ على

مستقبل أبنائهم، وكذا الاهتمام بنوعية التربية التي يتلقاها الفرد داخل أسرته، كما نجد أنه من الضروري التركيز على نوعية الأفراد بمخاطر فترة بداية الإدمان، وخطورة تجاهل الآثار الناتجة عن بدء التعاطي، فخطورة الموقف تزداد بالتهوين من الآثار الصحية والنفسية والاجتماعية طويلة الأجل لإدمان المواد المخدرة.

النشاط العلمي للمركز

النشاط العلمى للمركز

في الفترة من مايو وحتى أغسطس ٢٠٠٠

إعداد/ الباحث على شيخون(*)

في إطار خطة النشاط العلمى للمركز يعقد المركز العديد من الأنشطة المتنوعة بين حلقات نقاشية وندوات ومؤتمرات ومنتديات وحلقات دراسية وغيرها وفي هذه الفترة كان النشاط العلمى كما يلي:

أولاً: الحلقات النقاشية

وهى مجلس علم يجتمع فيه العلماء والباحثون والمهتمون بشئون الاقتصاد الإسلامى والقضايا الاقتصادية المعاصرة ويقدم فيه الأستاذ الدكتور محمد عبد الحليم عمر مدير المركز ورقة عمل حول إحدى القضايا المعاصرة يدور حولها النقاش وقد عقدت في هذه الفترة الحلقات التالية:

- حلقة موضوع الـ B.O.T في يوم ١٣ من مايو ، ٢٠ من مايو ٢٠٠٠ وقد قدم فيها الأستاذ الدكتور محمد عبد الحليم عمر مدير المركز ورقة عمل تضمنت العناصر التالية:

- التعرف على نظام الـ B.O.T وما يلحق به ومجالات التعامل به.

- أهم الجوانب القانونية والاقتصادية والاجتماعية للموضوع.

- الجوانب الشرعية للموضوع.

وقد حضر الحلقة جمع من علماء الشريعة والاقتصاد والقانون والإدارة والباحثين واستمرت لمدة حلفتين.

(*) المعيد بمركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامى جامعة الأزهر.

ثانيا: الدورات الدراسية:

وهى دورات متخصصة في الاقتصاد والقضايا الاقتصادية المعاصرة يتم فيها تدريس الموضوعات الاقتصادية المعاصرة للباحثين والمهتمين بهذه القضايا ويقوم بالتدريس فيها الأساتذة المتخصصون.

- دورة وعاظ الأزهر الشريف حول القضايا الاقتصادية المعاصرة من منظور إسلامي وقد تم عقد دورتين في الفترة من ١ يوليو حتى ١٢ يوليو ٢٠٠٠م.

ومن ١٥ يوليو حتى ٢٧ يوليو ٢٠٠٠م.

وقد تم دعوة السادة وعاظ الأزهر الشريف من المحافظات وكان موضوعات الدورة كما يلي:

- الاقتصاد الإسلامي
 - قضايا النقود
 - الأسواق وقضايا التجارة
 - البيئة والأخلاق والفقر
 - البنوك والتأمين والبورصة
- وقد قام بالتدريس فيها أساتذة الاقتصاد الإسلامي.

ثالثا: الندوات العلمية

وفي هذه الفترة تم عقد الندوة التالية:

مشروع قانون الاقراض العقاري ودور الخبراء المثمنين والوكلاء العقاريين في يوم ٣ من يونيو ٢٠٠٠م.

النشاط العلمى للمركز فى الفترة من مايو وحتى أغسطس ٢٠٠٠م
الباحث/ على شىخون

وقد عم عقدها بمشاركة الجمعية العلمية المصرية للخبرة والتثمين والتصفية - وشارك فيها العديد من الباحثين بتقديم البحوث حول الموضوع وقد كانت أهداف الندوة ما يلى:

- تقييم وتحليل الآثار الاقتصادية والاجتماعية لمشروع القانون
- التقييم الشرعى لمشروع القانون
- تقييم ما ورد بالمشروع عن دور الخبراء المثمنين والوكلاء العقاريين
- تقديم مقترحات بشأن دور الخبراء المثمنين والوكلاء العقاريين حتى يمكن الاستفادة بها فى تفعيل هذا الدور كما ورد بالقانون من جهة وللمساعدة على كيفية تنظيم عملهم فى الأمور التى أحال القانون فيها إلى اللائحة التنفيذية المزمع إصدارها فيما بعد.

رابعاً: التدريب:

فى إطار خطة قسم التدريب بالمركز خلال الفترة قام المركز بعقد العديد من الدورات التدريبية فى مجالات اللغة والحاسب الآلى والضرائب والتأمينات وغيرها والتى يقوم فيها بالتدريب خبراء ومتخصصون فى كل مجال.

فى الحاسب الآلى: تم عقد الدورات التالية:

- دورة DOS عدد ٤ دورات حضرها ما يقرب من ٨٨ دارس.
 - دورة Win عدد ٦ دورات حضرها ما يقرب من ١٣٧ دارس.
 - دورة Word عدد ٣ دورات حضرها ما يقرب من ٤٢ دارس.
 - دورة Excell عدد دورة واحدة حضرها ما يقرب من ٦ دارسين
- ويقوم المركز فى نهاية الدورة بعقد امتحان ويعطى شهادة معتمدة للذين اجتازوا الامتحان.

الأنشطة العلمية للمركز

منذ إنشائه حتى صدور هذا العدد

أولاً: سلسلة الندوات والمؤتمرات:

- ١- ندوة موارد الدولة المالية في المجتمع الحديث من وجهة النظر الإسلامية
- أبريل ١٩٨٦م
- ٢- ندوة إسهام الفكر الإسلامي في الاقتصاد المعاصر - سبتمبر ١٩٨٨م
- ٣- ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي - أكتوبر ١٩٨٨م
- ٤- ندوة إعداد القوانين الاقتصادية الإسلامية - أغسطس ١٩٩٠م
- ٥- ندوة الإدارة في الإسلام - سبتمبر ١٩٩٠م
- ٦- ندوة الضرائب والتنمية الاقتصادية في مصر من منظور إسلامي -
أكتوبر ١٩٩٠م
- ٧- مؤتمر الآثار الاقتصادية والاجتماعية لأزمة الخليج - أبريل ١٩٩١م
- ٨- ندوة نحو إقامة سوق إسلامية مشتركة - مايو ١٩٩١م
- ٩- ندوة حق الشعوب في السلم - ديسمبر ١٩٩١م
- ١٠- ندوة مكان الاقتصاد الإسلامي في ظل المتغيرات الدولية المعاصرة -
يناير ١٩٩٢م
- ١١- ندوة دور الأمين العام للأمم المتحدة مع التركيز على المتغيرات
الاقتصادية - فبراير ١٩٩٢م
- ١٢- ندوة مناخ الاستثمار الدولي في مصر من منظور إسلامي - أبريل
١٩٩٢م

١٣- ندوة الإعلام الإسلامي بين تحديات الواقع وطموحات المستقبل - مايو

١٩٩٢م

١٤- المؤتمر الأول للتوجيه الإسلامي للعلوم - أكتوبر ١٩٩٢م

١٥- ندوة الاحتفاء بمرور خمسمائة عام على وفاة الإمام السيوطي - شوال

١٤١٣هـ. أكتوبر ١٩٩٣م

١٦- المؤتمر الثاني للتوجيه الإسلامي للعلوم الاجتماعية - أغسطس ١٩٩٣م

١٧- المؤتمر الدولي: المسلمون في آسيا الوسطى والقوقاز - سبتمبر

١٩٩٣م

١٨- ندوة حول مشكلات تطبيق قانون الأعمال العام - ديسمبر ١٩٩٣م

١٩- الملتقى الأول: لمراكز ومؤسسات المعلومات العامة في مجال

الموضوعات الإسلامية ٢٦-٢٧ مارس ١٩٩٤م

٢٠- مؤتمر العمل الإسلامي الواقع والمستقبل - أبريل ١٩٩٤م

٢١- مؤتمر الإسلام والاقتصاد الدولي مفهوم الطعام الحلال في الإسلام -

يونيو ١٩٩٤م

٢٢- مؤتمر تعريب العلوم ٢٠-٢١ مارس ١٩٩٦م

٢٣- مؤتمر حقوق وواجبات مراقب الحسابات - أبريل ١٩٩٦م

٢٤- مؤتمر أثر اتفاقية الجات على العالم الإسلامي - مايو ١٩٩٦

٢٥- مؤتمر تطوير مناهج التربية الدينية الإسلامية - مايو ١٩٩٦

٢٦- ندوة حقوق المؤلف - يونيو ١٩٩٦

٢٧- ندوة صناديق الاستثمار في مصر - الواقع والمستقبل - مارس

١٩٩٧م

٢٨- ندوة التقييم الاقتصادي والاجتماعي للجمعيات الخيرية الأهلية أكتوبر

١٩٩٧م

- ٢٩- مؤتمر مستحدثات تكنولوجيا التعليم ٢١ أكتوبر ١٩٩٧م
- ٣٠- المؤتمر الدولي حول التاريخ الاقتصادي للمسلمين مارس ١٩٩٨م
- ٣١- المؤتمر الدولي: "العلوم الاجتماعية ودورها في مكافحة جرائم العنف والتطرف في المجتمعات الإسلامية" ٢٨-٣٠ يونيو ١٩٩٨م.
- ٣٢- ندوة التطبيق المعاصر للزكاة ١٤-١٦ ديسمبر ١٩٩٨م.
- ٣٣- المؤتمر : تطبيق معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ١٤، ١٥ أبريل ١٩٩٩م.
- ٣٤- المؤتمر الدولي حول: "اقتصاديات الدول الإسلامية في ظل العولمة" ٣-٥ مايو ١٩٩٩م.
- ٣٥- ندوة: "الفقر والفقراء في العالم الإسلامي" ١٧ أكتوبر ١٩٩٩م
- ٣٦- ندوة الفساد الاقتصادي: الواقع المعاصر والعلاج الإسلامي في الفترة من ٢٢-٢٣ مارس ٢٠٠٠م.
- ٣٧- ندوة القيم الأخلاقية الإسلامية والاقتصادية في الفترة من ١٥-١٦ أبريل ٢٠٠٠م.
- ٣٨- المؤتمر الدولي حول: اقتصاديات الزراعة في العالم الإسلامي: الواقع - المشكلات - المستقبل في الفترة من ٢٢-٢٥ أبريل ٢٠٠٠م
- ٣٩- ندوة قانون الإقراض العقاري ودور الخبراء المثمنين والوكلاء العقاريين ٣ يونيو ٢٠٠٠م.

ثانياً: سلسلة المنتدى الاقتصادي:

- ١- الأمن والتنمية الاقتصادية - مايو ١٩٩٧م.
- ٢- الشركات العاملة في مجال الأوراق المالية - يوليو ١٩٩٧م.
- ٣- أزمة البورصات العالمية في أكتوبر ١٩٩٧م-نوفمبر ١٩٩٧م.

- ٤- حماية البيئة من التلوث واجب ديني - ٢٦ مايو ١٩٩٨م.
- ٥- الائتمان والمدائنات بين الواقع المعاصر والتنظيم الإسلامي - ١٠ أكتوبر ١٩٩٨م.
- ٦- المنتدى الاقتصادي حول: "العملة الأوروبية الموحدة (اليورو)" ٢٢ مارس ١٩٩٩م

ثالثاً: سلسلة الدراسات والبحوث:

- ١- كتاب (الأخلاق في الاقتصاد الإسلامي) للمستشار عبدالحليم الجندي.
- ٢- كتاب (أسس التنمية الشاملة) للأستاذ أحمد عبد العظيم.
- ٣- كتاب (الوقف) للدكتورة نعمت عبد اللطيف مشهور.
- ٤- كتاب (السنن الإلهية في الميدان الاقتصادي) للدكتور يوسف إبراهيم يوسف.
- ٥- كتاب (الضوابط الشرعية للاقتصاد) للدكتور رفعت العوضى.
- ٦- كتاب (أعلام الاقتصاد) للدكتور شوقي دنيا.
- ٧- كتاب (إسهامات الإمام الماوردي في النظام المالي الإسلامي) للدكتور شوقي عبده المساهي.
- ٨- تراث المسلمين العلمي في الاقتصاد (المساهمة العربية العقلانية) للدكتور رفعت السيد العوضى.
- ٩- التكافل الاجتماعي في الإسلام - للدكتور ربيع الروبي.
- ١٠- مجلد معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية
- ١١- القيم الإسلامية ودورها في ترشيد السلوك الاستهلاكي - للدكتور/ يوسف إبراهيم يوسف.
- ١٢- البنوك المركزية ودورها في الرقابة على البنوك الإسلامية - للأستاذ/ أحمد جابر بدران.

- ١٣- منهج الدفاع عن الحديث النبوي - للأستاذ الدكتور/ أحمد عمر هاشم.
- ١٤- توظيف امكانات العالم الإسلامي في ضوء القانون الدولي الاقتصادي المعاصر - للدكتور/ خليل سامى على مهدى.
- ١٥- الشفاعة في ضوء الكتاب والسنة - للأستاذ الدكتور/ أحمد عمر هاشم.
- ١٦- طريق النهضة للعالم الإسلامي المعاصر - للأستاذ/ فؤاد مصطفى محمود.
- ١٧- الحوار الاقتصادي - وقائع حوار بين مجموعة من علماء الاقتصاد حول: هل يوجد اقتصاد إسلامي
- ١٨- مناقشة كتاب نحو فقه جديد للأستاذ جمال البنا
- ١٩- الاقتصاد الإسلامي - دراسة منهجية - للأستاذ الدكتور شوقي دنيا

رابعاً: سلسلة محاضرات كبار العلماء:

- ١- محاضرة الأستاذ الدكتور عبد الغنى الغاوى أستاذ الاقتصاد الإسلامي بألمانيا أكتوبر ١٩٩٠م.
- ٢- محاضرة فضيلة الأستاذ الدكتور/ أحمد عمر هاشم - رئيس جامعة الأزهر - التوجيهات النبوية الشريفة - مارس ١٩٩٧م
- ٣- محاضرة سعادة الشيخ/ صالح عبد الله كامل - الاقتصاد الإسلامي - مايو ١٩٩٧م.
- ٤- محاضرة فضيلة الإمام الأكبر/ محمد سيد طنطاوى شيخ الأزهر - المنهج الإسلامي في بناء المجتمع.
- ٥- أسس ومعاليم الاقتصاد الإسلامي - للدكتور أحمد عمر هاشم.
- ٦- محاضرة معالي الأستاذ الدكتور/ محمد عبده يمانى - وزير الإعلام السعودى الأسبق - مستقبل التعليم في العالم الإسلامى.

٧- التعددية الحزبية في الفكر الإسلامي - للأستاذ الدكتور صوفي أبو طالب.

خامساً: الحلقات النقاشية:

- ١- القوانين الاقتصادية الجديدة من منظور إسلامي ديسمبر ١٩٩٢م.
- ٢- مناقشة (الإسلام كبديل) للسفير الألماني مراد هوفمان نوفمبر ١٩٩٣م.
- ٣- حلقة نقاشية حول كتاب (كارثة الفائدة-لفرأيهوفون بيتمان) يوليو ١٩٩٤م.
- ٤- حلقة نقاشية حول كتاب (الإسلام بين الشرق والغرب) للرئيس علي عزت بيجوفيتش - أكتوبر ١٩٩٤م.
- ٥- قضايا ومساائل البحث في الاقتصاد الإسلامي - مارس ١٩٩٧م.
- ٦- القيمة الاقتصادية للزمن من منظور إسلامي - مايو ١٩٩٧م.
- ٧- تفسير الخلاف في فقه الزكاة نوفمبر ١٩٩٧م.
- ٨- التفسير الاقتصادي لليبوع المنهي عنها شرعاً - أبريل ١٩٩٨م.
- ٩- أثر التضخم على الحقوق والالتزامات من منظور إسلامي مايو ١٩٩٨م.
- ١٠- الشروط الجزائية وغرامات التأخير - يوليو ١٩٩٨م.
- ١١- التأجير التمويلي من منظور إسلامي - سبتمبر ١٩٩٨م.
- ١٢- عدد اثنين حوار علمي بين علماء الاقتصاد الوضعي وعلماء الاقتصاد الإسلامي حول : هل يوجد اقتصاد إسلامي؟ مارس - سبتمبر ١٩٩٨م
- ١٣- الصرافة وتحويل العملات بين الواقع المعاصر والتشريع الإسلامي - أكتوبر ١٩٩٨م.
- ١٤- بطاقات الائتمان من منظور إسلامي - نوفمبر ١٩٩٨م.

١٥- مناقشة كتابين للأستاذ/ جمال البنا وهما: "توقفه جديد، السنة ودورها

في الفقه الجديد" - فبراير ١٩٩٩م.

١٦- مدى الحاجة إلى معايير محاسبية خاصة بالبنوك الإسلامية - مارس

١٩٩٩م.

١٧- التوبة من المال الحرام - سبتمبر / أكتوبر ١٩٩٨

١٨- الصرف الأجنبي وتبادل العملات. - نوفمبر / ديسمبر ١٩٩٩م

١٩- حلقة نقاشية حول: "القواعد الشرعية وتطبيقاتها على المعاملات المالية"،

٦، ٢٠ نوفمبر و٤ ديسمبر ١٩٩٩م.

٢٠- التجارة الإلكترونية من منظور إسلامي في الفترة من ١٩،

٢٦/٢/٢٠٠٠م

٢١- الرهن العقاري في الفترة من ١١، ٢٥/٣/٢٠٠٠م

٢٢- ال-B.O.T في الفترة من ١٣ مايو ٢٠٠٠م، ٢٠ من مايو ٢٠٠٠م.

سادساً: الحلقات الدراسية:

١- الصحافة الاقتصادية - سبتمبر ١٩٩٧م.

٢- الفقه للاقتصاديين - نوفمبر ١٩٩٧م.

٣- الاقتصاد للفقهاء - ديسمبر ١٩٩٧م.

٤- التحليل المالي للمحررين الاقتصاديين - يوليو ١٩٩٨م.

٥- الاستثمار في الأوراق المالية - يوليو ١٩٩٨م.

٦- فقه مهنة الطب.

٧- دورة دعاة وعاظ الدول الإسلامية ١٤ فبراير - ٣١ مارس ١٩٩٩م.

٨- دورة دعاة وعاظ الدول الإسلامية ٢٦ سبتمبر - ١٣ أكتوبر ١٩٩٩م.

٩- دورة تدريبية عن: "إدارة الزكاة" بالتعاون مع البنك الإسلامي للتنمية بجدة

في الفترة من ٢٧-٣٠ نوفمبر ١٩٩٩م.

١٠- دورة دعاة وعاظ الدول الإسلامية ٦ - ١٢ فبراير ٢٠٠٠م

١١- دورة التأمينات والمعاشات

١٢- دورة وعاظ الأزهر الشريف حول القضايا الاقتصادية من منظور إسلامي في الفترة من ١ يوليو حتى ١٢ يوليو ٢٠٠٠م، ومن ١٥ يوليو حتى ٢٧ يوليو ٢٠٠٠م.

سابعاً: المجلة العلمية:

١- مجلة الدراسات التجارية الإسلامية - صدر منها (٧) أعداد من

١٩٨٤م حتى يوليو ١٩٨٥م.

٢- مجلة المعاملات المالية الإسلامية صدر منها (٦) أعداد من رمضان

١٤١٢هـ إلى ذي الحجة ١٤١٣هـ.

٣- مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي جامعة الأزهر صدر منها

(٣) ثلاث أعداد ١٩٩٧م.

٤- مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي جامعة الأزهر العدد الرابع

- ١٩٩٨م.

٥- مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي جامعة الأزهر العدد

الخامس - أغسطس ١٩٩٨م.

٦- مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي جامعة الأزهر العدد

السادس - ديسمبر ١٩٩٨م.

٧- مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي جامعة الأزهر العدد السابع

- أبريل ١٩٩٩م.

٨- مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي جامعة الأزهر العدد الثامن

- أغسطس ١٩٩٩م.

٩-مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي جامعة الأزهر العدد التاسع

- ديسمبر ١٩٩٩م

١٠-مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي جامعة الأزهر العدد

العاشر - أبريل ٢٠٠٠م

١١-مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي جامعة الأزهر العدد

الحادي عشر - أغسطس ٢٠٠٠م.

المحتويات

| الصفحة | الموضوع |
|--------|---|
| ٧ | المقدمة |
| | البحوث الرئيسية العربية |
| | ١- دور المنظمات الاجتماعية الأهلية في مجالات التنمية البشرية في مصر: دراسة تطبيقية |
| ١١ | د. زينب صالح الأنشوح |
| | ٢- استراتيجيات التدخل الحكومي وآليات التنافسية الصناعية - دروس مستفادة من تجربة شرق آسيا |
| ٧١ | د. هدى خيرى عوض |
| | ٣- النمو السكاني والتنمية الاقتصادية من منظور إسلامي - بحث باللغة الانجليزية |
| ١١٩ | د. فريد بشير طاهر |
| | ٤- العوامل ذات الصلة بالمنتج وتأثيرها على قرار اختبار قناة التوزيع - دراسة تطبيقية على الشركات والمؤسسات الصناعية بمدينة العاشر من رمضان بجمهورية مصر العربية |
| ١٦١ | د. حسين موسى راغب |
| | المقالات |
| | الرهن العقاري من منظور إسلامي |
| ٢٤٣ | د. محمد عبد الحليم عمر |
| | عرض الرسائل |
| | التكاليف الاقتصادية للإيمان في مصر على المستويين الكلى والجزئى - رسالة دكتوراة |
| ٢٧١ | للباحثة/ علا عادل على عبد العال |
| ٢٧٩ | |
| | النشاط العلمي |

طبع بمطبعة
مركز صالح كامل - للاقتصاد الإسلامي
جامعة الأزهر بمدينة نصر

٢٦١٠٣٠٨: ٢٨

رقم الإيداع: ٩٩/٦٧٨١

 Biblioteka Alexandrina



0798596